

## PRÉSENTATION

L'augmentation générale des besoins sociaux et l'incapacité avérée de l'État-providence et de la philanthropie traditionnelle à les couvrir imposent à tous les pays de trouver des cadres juridiques et des instruments de financement innovants, qui bousculent les modèles d'entreprise traditionnels et les frontières entre secteur public et secteur privé. À l'image des nouvelles entreprises sociales qui se multiplient, l'investissement à impact social, qui allie explicitement au retour financier pour l'investisseur la poursuite d'objectifs sociaux mesurables, s'inscrit dans cette tendance lourde. Ce nouvel outil n'en est encore qu'à ses balbutiements en France et son acclimatation fait débat, car il pose la question fondamentale de la mesure de l'efficacité des dépenses sociales et de l'instauration de nouvelles formes de coopération entre le secteur public, les acteurs sociaux et les entreprises privées. En particulier, il doit vaincre les réticences de certaines associations qui redoutent les dérives éthiques et y voient une menace à leur indépendance.

Le débat sur la faisabilité ou non d'un nouvel instrument financier, le titre à impact social (TIS), a polarisé l'attention, mais ne doit pas masquer l'essentiel : face à l'ampleur des besoins, nous devons trouver des solutions innovantes qui mobilisent l'esprit d'entreprise et les capitaux au service du progrès social.

Sous les auspices du G8, une Taskforce internationale s'est constituée pour préciser les concepts, étudier leur application dans les différents pays et partager les expériences. Le Comité français, présidé par Hugues Sibille, a remis son rapport en septembre 2014, faisant de nombreuses recommandations. Le présent dossier du *Rapport moral* se fait l'écho de ces travaux qui devront être relayés par les principales parties concernées, porteurs de projets, notamment associatifs, investisseurs et pouvoirs publics. Il est composé de neuf contributions dont les principaux thèmes sont rappelés ci-après.

*Sir Ronald Cohen*, président britannique de la Taskforce du G8, introduit le dossier en rappelant les forces qui sous-tendent la « révolution » de l'*impact investing*. Le système capitaliste a historiquement délaissé le secteur social, mais face à la dimension des problèmes, il est temps de mobiliser dans un changement de paradigme les ressorts de ce système. Face à des besoins sociaux sans cesse croissants, il faut donner au marché un « cœur invisible » pour guider la « main

invisible ». L'investissement à impact social, qui implique la définition par l'entreprise concernée d'un objectif social et sa mesure permanente, peut-être une réponse au besoin de financement du secteur. C'est une révolution analogue à celle du capital-risque pour les petites entreprises de croissance, qui se fonde sur deux convictions : il n'y a aucune incompatibilité entre rendement social et rendement financier ; l'investissement est souvent plus efficace que le don pour lutter contre la pauvreté. Un écosystème est à créer, adapté aux caractéristiques de chaque pays. L'investissement à impact social devrait se développer rapidement pour répondre à l'ampleur des besoins. L'auteur rappelle enfin les conclusions du rapport du Groupe de travail qu'il a présidé, créé en juin 2013 par la présidence britannique dans le cadre du G8, et qui vient de passer le flambeau au Global Social Impact Investment Steering Group (GSG).

Pour *Hugues Sibille*, président du Comité français sur l'investissement à impact social, le débat ouvert est d'abord celui du financement de l'innovation sociale en France, qui nécessite un débat ouvert et pragmatique, évitant les procès d'intention. Il rappelle les principaux apports du rapport du Comité : un diagnostic de l'écosystème français, incluant les nombreux acteurs de l'économie sociale et solidaire et les nouveaux acteurs entrepreneuriaux. La France bénéficie d'un cadre de financement globalement favorable, avec l'épargne salariale et les fonds 90/10 et l'existence d'importants intervenants publics (CDC – Caisse des Dépôts – et Bpifrance), mais deux types de besoins restent difficiles à financer : la phase R&D sociale, pour le lancement de nouveaux services et la création de *start-up* sociales, et la phase de changement d'échelle, pour faire émerger des entreprises de taille intermédiaire. Le rapport propose six orientations concernant les outils de financement, avec notamment l'expérimentation des titres à impact social, le recours à de nouvelles ressources financières, la promotion d'une nouvelle forme de société à objet social étendu (SOSE), la mobilisation des ressources des fondations, l'encouragement de ces investissements dans les pays en développement et enfin la mise en place d'un cadre de référence pour la mesure de l'impact social. Ce dernier point se heurte en France à de nombreuses réticences, qui concernent notamment une partie du secteur associatif. Un travail de sensibilisation est donc à poursuivre, en particulier en direction des pouvoirs publics, et des expériences sur le terrain doivent être conduites.

*Cyrille Langendorff et Raphaëlle Sebag* examinent les conditions nécessaires à la transposition en France des titres à impact social, en passant en revue les expériences étrangères. Des expérimentations à ce jour limitées, lancées majoritairement en Grande-Bretagne, mais à fort impact médiatique. Peu de résultats ont été publiés et il n'existe pas encore aujourd'hui véritablement de modèle. Les auteurs ne cachent pas la difficulté de l'implantation de tels titres en France. Les émissions devraient dans un premier temps être de faible volume et avoir des caractéristiques adaptées

à l'écosystème français, notamment au profil des investisseurs, essentiellement institutionnels, qui sont demandeurs de garantie partielle en capital pour limiter leur risque. Le développement de la mesure d'impact aura des retombées favorables s'il est adapté au travail des associations et prévient les dérives éthiques. Le potentiel de ces titres, pour améliorer les modèles économiques du secteur associatif tout en préservant son autonomie, justifie une expérimentation qui pourrait être facilitée par la création d'un laboratoire en charge de développer un écosystème.

Deux contributions traitent de la mesure de l'impact social, présentant successivement le point de vue des investisseurs et celui des entrepreneurs sociaux.

*Lisa Hehenberger* rappelle en premier lieu les préconisations de l'European Venture Philanthropy Association (EVPA) pour répondre aux besoins des investisseurs de normaliser les pratiques. L'EVPA a développé, à partir d'une analyse des approches existantes, une méthode de mesure de l'impact social en cinq étapes. Cette méthode a inspiré, parmi d'autres travaux, le Groupe d'experts de la Commission européenne sur l'entrepreneuriat social (GECES) en charge de la mise au point d'un standard européen pour la mise en œuvre de la régulation européenne sur les fonds spécialisés européens (fonds EUSEF – *European social entrepreneurship funds*). La norme européenne adoptée en juin 2014 n'a cependant été fixée qu'au niveau de la méthodologie et non des indicateurs. Au-delà de l'approche théorique, deux principes paraissent selon l'auteur devoir guider toute pratique d'évaluation : la méthodologie doit être adaptée à l'entreprise sociale concernée pour pouvoir être utilisée par ses dirigeants pour obtenir un plus grand impact ; elle doit respecter aussi un principe de proportionnalité vis-à-vis de l'organisation visée et ne pas devenir une fin en soi. Au total, le plus important n'est pas d'obtenir des chiffres, mais de tirer parti du processus de mesure de l'impact pour améliorer l'efficacité de l'organisation et son impact social.

Pour *Guilhem Dupuy*, la recherche d'une norme de mesure de l'impact social n'est pas sans susciter des controverses au sein des entrepreneurs sociaux. Certains redoutent en effet une « grande transformation » qui aboutirait à la financiarisation du secteur social et la transformation des associations en entreprises associatives. L'auteur examine les pratiques des entrepreneurs sociaux à partir des rares enquêtes réalisées sur le terrain : les deux tiers environ de ces structures ont établi un cadre de suivi fondé sur des indicateurs, mais les pratiques sont très diverses ; certaines érigent cette mesure de l'impact en véritable stratégie, au service d'enjeux internes et externes, d'autres se cherchent face à la complexité de la tâche et au manque de moyens, d'autres enfin sont rétives, convaincues de l'évidence de leur utilité sociale. Des réticences qui s'expliquent par la complexité de la démarche, souvent vécue comme imposée par les financeurs. En particulier si la mesure des résultats est massivement intégrée dans les systèmes de pilotage, la mesure de l'impact de l'activité, toutes choses égales par ailleurs, qui ajuste ces

résultats en fonction d'autres facteurs, est souvent complexe et coûteuse. Pour surmonter ces difficultés, l'auteur évoque la nécessité de respecter un principe de proportionnalité, de travailler avec les parties prenantes pour éviter la multiplicité des référentiels et les conflits de valeurs.

Une contribution présente successivement, en s'appuyant sur des expériences étrangères, deux nouvelles sources potentielles de financement pour les activités d'intérêt général. *Marcel Hipszman* évoque la possibilité de réutiliser socialement les biens confisqués à la criminalité organisée, dans laquelle l'Italie a joué un rôle pionnier, en réaffectant à des coopératives et à des associations environ un tiers des sommes confisquées à la mafia. La question se posera pour la France, à l'occasion de la transposition de la directive du 3 avril 2014 concernant le gel et la confiscation des biens mal acquis qui doit intervenir au plus tard en 2016. D'ores et déjà, à l'initiative notamment de la Chambre française de l'économie sociale et solidaire, des amendements au projet de loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances ont proposé, sans être retenus à ce stade par le gouvernement, de confier à des entreprises de l'économie sociale une partie des biens confisqués. *Thierry Guillois* propose de son côté la réutilisation d'une partie des sommes laissées en déshérence en faveur de l'intérêt général. Un récent rapport de la Cour des comptes a montré l'importance des sommes qui demeurent dans des comptes bancaires inactifs, notamment ceux touchés par la prescription trentenaire, ainsi que ceux qui concernent les contrats d'assurance-vie non réclamés. À la suite de ce rapport, la loi du 13 juin 2014 impose de nouvelles contraintes aux banques et aux assureurs, notamment le transfert à la CDC des sommes non réclamées par les détenteurs ou les bénéficiaires. S'inspirant de l'exemple britannique, et notamment du *Dormant Bank and Building Society Accounts Act* de 2008, le Haut Conseil de la vie associative a proposé, dans les débats préparatoires à cette loi, à ce stade sans succès, qu'une partie des sommes figurant sur les comptes associatifs transférés à la CDC puissent venir alimenter un fonds destiné au financement de la vie associative.

Deux contributions traitent de la dimension internationale de l'investissement à impact pour aider les pays pauvres. Face aux résultats décevants de l'aide publique au développement, *Pierrick Baraton et Jean-Michel Severino* décrivent l'avènement récent des *impacts investors* (investisseurs de mission), qui se définissent avant tout par les impacts attendus de leur activité. Les fondations et certaines grandes entreprises ont joué un rôle pionnier, mais aujourd'hui, les États, les acteurs publics et le secteur financier traditionnel s'y intéressent. Des efforts importants ont été développés pour définir un cadre clair d'analyse et de mesure de l'impact, sous l'impulsion notamment du Global Impact Investing Network (GIIN). Des barrières demeurent : méconnaissance du concept par les investisseurs privés, faiblesse du nombre d'acteurs, cadre législatif et fiscal mal

adapté. Les auteurs soulignent néanmoins le potentiel de ce nouvel instrument face à la multiplication des enjeux de développement durable. Instaurant de nouveaux partenariats entre les acteurs publics, privés, profitables et caritatifs, permettant un terrain de rencontre « culturel », l'investissement de mission devrait constituer un « rehausseur d'efficacité » et occuper à l'avenir une place particulière dans la solution des problèmes auxquels la planète est confrontée.

Le Groupe de travail *Social Business* de l'AFD (Agence française de développement) souligne les incertitudes qui pèsent sur le secteur des entreprises sociales dites « ES/EB », en pleine émergence et développant des *business models* innovants. Le Groupe considère que ces entreprises devraient être un outil efficace, complémentaire de l'action publique, pour relever le défi de la pauvreté et de la transition écologique. En l'absence de définition harmonisée de ces entreprises, l'AFD a retenu trois critères pour ses interventions dans ce domaine : l'objectif social ou environnemental prioritaire, la recherche de l'autonomie et de la pérennité financière, et une organisation cohérente avec la mission définie. L'analyse des besoins de ces nouvelles entreprises, le plus souvent de petite taille, impose une adaptation des instruments de l'AFD et notamment de Proparco. Une nouvelle stratégie a ainsi été présentée lors du conseil d'administration de février 2015. Le dispositif d'appui de ces entreprises représentera une enveloppe de 100 M€ de financement sous trois ans (2016-2018) et comprendra toute la panoplie des instruments pouvant être mobilisés de façon conjointe pour distribuer des subventions, des prêts, et répondre aux besoins en fond propres, de partage des risques et d'expertise.

S'appuyant sur le développement croissant de nouvelles entreprises conjuguant recherche d'impact social et rentabilité, *Laurence Méhaignerie et Blanche Segrestin* préconisent enfin, pour appuyer cette évolution, de promouvoir une conception élargie de l'entreprise, passant par la définition de nouveaux statuts incluant des objectifs sociaux distincts de la valeur actionnariale. S'il n'y a pas d'opposition fondamentale entre recherche du profit et recherche de l'impact social, la conciliation ne va pas de soi dans le cadre juridique traditionnel de l'entreprise et ses règles de gouvernance. S'appuyant sur les expériences internationales de la *benefit corporation* et de la *social purpose corporation*, mais aussi de l'*impact investing*, les auteurs détaillent leur proposition de création d'une nouvelle forme de SOSE. Cette proposition, développée par Mines ParisTech, avec le soutien du Collège des Bernardins, a été favorablement accueillie à de nombreux endroits et est déjà expérimentée dans quelques entreprises. La reconnaissance officielle de ce nouveau statut constituerait sans nul doute un puissant encouragement au développement de l'investissement à impact social.

*Antoine Mérieux*