

PACT FOR IMPACT

A GLOBAL ALLIANCE FOR A SOCIAL
AND SOLIDARITY ECONOMY



#1

Financement
de l'Économie sociale
et solidaire (ESS)



SOMMAIRE

EDITORIAL (EN COURS)	3
PRÉAMBULE	4
SYNTHÈSE	5
1. LIBÉRER ET ORIENTER DES FINANCEMENTS VERS L'ESS POUR SOUTENIR LA RÉALISATION DES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE	7
2. FAIRE FACE À LA DIVERSITÉ DES MODÈLES DE FINANCEMENT ET LEVER LES BARRIÈRES D'ACCÈS AU FINANCEMENT	11
3. MOBILISER LES ACTEURS DE LA CHAÎNE DE FINANCEMENT POUR CONCEVOIR UN CONTINUUM DE SERVICES ET D'OUTILS FINANCIERS	15
4. LEVIERS D'ACTION AU SERVICE DU FINANCEMENT D'UNE ÉCONOMIE PLUS SOCIALE ET SOLIDAIRE	21
ANNEXES	33

ÉDITOS

“Le développement et la réussite de l’Economie Sociale et Solidaire passe par la qualité et la pérennité de son financement”.
Nos économies doivent répondre à l’urgence climatique et sociale dont nous constatons chaque jour les effets délétères. La transformation de nos modèles de société ne pourra se faire que si nous parvenons à faire grandir la confiance dans le fait que la finance y contribue fortement. En ce sens, les financements à impact constituent une opportunité forte et réelle pour tous les acteurs de l’ESS. Il est de notre responsabilité collective de soutenir le développement d’écosystèmes de financement performants et ancrés dans nos territoires pour soutenir les acteurs de l’ESS dans la conciliation de leurs objectifs d’impact social et de stabilité économique. Ce guide fait un état de l’art des idées, des méthodes, savoir-faire, des bonnes pratiques et initiatives développées à travers le monde pour soutenir le financement de l’ESS. Il contribuera, je l’espère, à enrichir les travaux des membres de PACT FOR IMPACT pour co-construire des engagements ambitieux et dessiner un monde plus juste et plus durable.

**Olivia GREGOIRE, Secrétaire d’Etat de la France
chargée de l’Économie sociale, solidaire et responsable.**

“Depuis toujours, la finance sociale et solidaire permet de créer un impact positif allant au-delà des rendements financiers en déployant intentionnellement des capitaux de manière à mettre en œuvre des solutions aux problèmes de société. Même si les enjeux du financement de l’économie sociale et solidaire sont nombreux, la crise sanitaire a démontré que la finance sociale et solidaire a su répondre de manière positive pour venir en aide aux entreprises touchées par la crise. Il faut continuer de travailler tous ensemble pour que les valeurs qui caractérisent la finance solidaire deviennent des exemples à suivre.”

**Milder Villegas, Directeur général
Filaction et président de l’INAISE**

« L’avenir de la finance passe par l’impact, et c’est une perspective prometteuse pour les acteurs de l’ESS ».
Faisant suite à la mise en place des démarches ESG, qui assurent une prise en compte des éléments environnementaux et sociaux, la finance se tourne désormais vers l’impact. Ici l’idée est de développer des thèses d’investissement qui tout en offrant un retour financier satisfaisant, ont pour vocation de générer des impacts positifs sociaux ou environnementaux mesurables et répondant à la volonté affirmée des souscripteurs. La finance à impact connaît un développement important, suscité par la forte demande de sens des épargnants, qui veulent que leur argent soit mobilisé pour répondre à des problématiques sociétales majeures, sociales ou environnementales, et que ces résultats soient mesurables, afin de lutter contre le « green et social » washing. Dans la démarche d’impact le changement n’est pas seulement une externalité positive mais constitue le cœur de la démarche d’investissement. En ceci, la finance à impact a des affinités fortes avec l’ESS, qui représentera une thèse d’investissement attractive et pourra donc bénéficier d’un afflux nouveau de capitaux.

**Xavier PLOQUIN, Senior Associate,
Chief of staff of the CEO de Meridiam**

PRÉAMBULE

A. PRÉSENTATION DE PACT FOR IMPACT

Lancé en 2019 à l'initiative de la France, PACT FOR IMPACT est une alliance mondiale qui vise à mettre en relation les institutions publiques à l'échelle locale, nationale, régionale et internationale avec les acteurs qui s'engagent en faveur d'un monde plus juste et soutenable. L'Alliance a pour objectif de porter l'Économie sociale et solidaire (ESS) au cœur de l'agenda politique international et à accélérer son déploiement, en valorisant et en capitalisant sur les initiatives déjà existantes.

B. OBJECTIFS DES PROGRAMMES THÉMATIQUES

Dans la continuité des premières discussions initiées au sein du Groupe Pilote international sur l'Économie Sociale et Solidaire (GPIESS) et prolongées lors des premières rencontres PACT FOR IMPACT, l'Alliance a souhaité lancer un ensemble de programmes thématiques pour mettre en valeur les réponses opportunes apportées par l'ESS aux objectifs de développement durable. Ces programmes thématiques visent à révéler des leviers mobilisables et à proposer des actions concrètes pour soutenir le développement de l'Économie sociale et solidaire (ESS) en réponse aux défis sociaux et environnementaux du XXI^e siècle. Ces défis ont été définis par plusieurs cadres de coopération internationale adoptés par les Nations-Unies, tels que le Programme mondial de développement durable à l'horizon 2030 fixant les 17 Objectifs de Développement Durable (ODD), l'Accord de Paris de lutte contre les changements climatiques ou encore le Nouveau Programme pour les Villes (Habitat III) visant le renouveau du développement urbain.

Dans le cadre de ces programmes thématiques, l'Alliance PACT FOR IMPACT réalisera un état des lieux préliminaire des acteurs et des initiatives d'innovations sociales et environnementales à l'œuvre pour répondre à ces défis, en prenant en compte la diversité des contextes locaux, nationaux et régionaux. Elle cherchera ainsi à promouvoir la diversité, la valeur, l'impact et la complémentarité des démarches menées en veillant à orienter les lecteurs et acteurs vers les ressources disponibles pour inspirer les décideurs et faciliter leur réappropriation dans le cadre de politiques publiques innovantes.

En complément de cet état des lieux, les programmes thématiques de PACT FOR IMPACT viseront à mettre en perspective les enjeux auxquels font face les acteurs de l'Économie sociale et solidaire (ESS) pour se développer et augmenter leur impact en réponse aux défis sociaux, économiques et environnementaux. Ils permettront d'identifier les leviers de

développement à activer ou les freins à lever dans le cadre de mesures de soutien à l'Économie sociale et solidaire. Ces pistes pourront inspirer les acteurs publics qui souhaitent concevoir, accélérer et/ou évaluer les actions mises en place à l'échelle de leur territoire.

C. PRÉSENTATION DES LIVRABLES ET DE LA MÉTHODOLOGIE SUR CHAQUE PROGRAMME THÉMATIQUE

Les programmes thématiques de l'Alliance PACT FOR IMPACT donneront lieu à l'élaboration de plusieurs livrables. Sur chaque programme, sera élaboré :

- **Un guide thématique** : ce guide sera réalisé à partir d'une revue des ressources documentaires et d'entretiens d'experts. Il permettra de présenter les principaux acteurs, initiatives, mécanismes et outils innovants existants pour soutenir le développement ou le passage à l'échelle de solutions sociales, économiques, financières et environnementales sur la thématique donnée. Chaque guide proposera des grilles d'analyse des enjeux de développement de l'ESS en réponse à la thématique visée en vue d'alimenter les discussions des membres de l'Alliance et leurs partenaires ou interlocuteurs;
- **Des propositions d'engagement** pour inspirer les institutions publiques locales, nationales, régionales et internationales à mettre en place des actions concrètes et mesurables en faveur de l'ESS. Ces propositions seront co-construites avec les membres de l'Alliance PACT FOR IMPACT. Elles donneront lieu à un appel à engagement qui sera relayé auprès des institutions publiques et privées à l'échelle locale, nationale, régionale et internationale.

SYNTHÈSE

Les Organisations de l'Économie sociale et solidaire (OESS) portent de nouveaux modèles d'organisation, de production et de consommation en s'appuyant sur la proximité territoriale et des dynamiques de coopération. Le soutien économique et financier à ces organisations constitue un puissant levier de transformation de nos sociétés et de nos économies.

Pour se développer et changer d'échelle, les OESS ont besoin d'accéder à des sources de financement variées et de les combiner pour avoir un modèle de financement résilient et pérenne. Ces modèles de financement dépendent des objectifs qu'elles poursuivent et de leur stade de développement, mais également du contexte, de leur statut juridique, de leur mode de gouvernance, de leur taille et du secteur d'activité dans lesquels elles opèrent.

Fragilisés par les conséquences économiques de la pandémie de la Covid-19, les OESS font face à des difficultés financières à court-terme du fait de la disparition de certains de leurs revenus, de l'interruption partielle ou totale de leurs activités, ou encore d'un recours plus compliqué à des réseaux bénévoles. Cependant leurs activités sont rendues d'autant plus essentielles pour limiter l'accroissement des inégalités sociales, territoriales, économiques et financières accélérées par la pandémie, et pour reconstruire un monde plus durable et plus juste. Les besoins de financement à long-terme de l'ESS sont considérables et encore insuffisamment couverts pour répondre aux objectifs fixés dans plusieurs grands agendas politiques internationaux tels que le Programme mondial 2030, l'Accord de Paris sur le Climat ou encore le Nouveau Programme pour les Villes.

Face à ces défis, les pouvoirs publics ont un rôle à jouer pour faire émerger un écosystème de financement performant à l'échelle des territoires, s'appuyant sur un cadre juridique clair, une diversité d'organismes financeurs et un éventail large d'outils financiers adaptés aux différents besoins des OESS aux différentes étapes de leurs parcours. Pour cela, les Etats, gouvernements locaux et régionaux, et autres institutions publiques peuvent jouer sur plusieurs leviers :

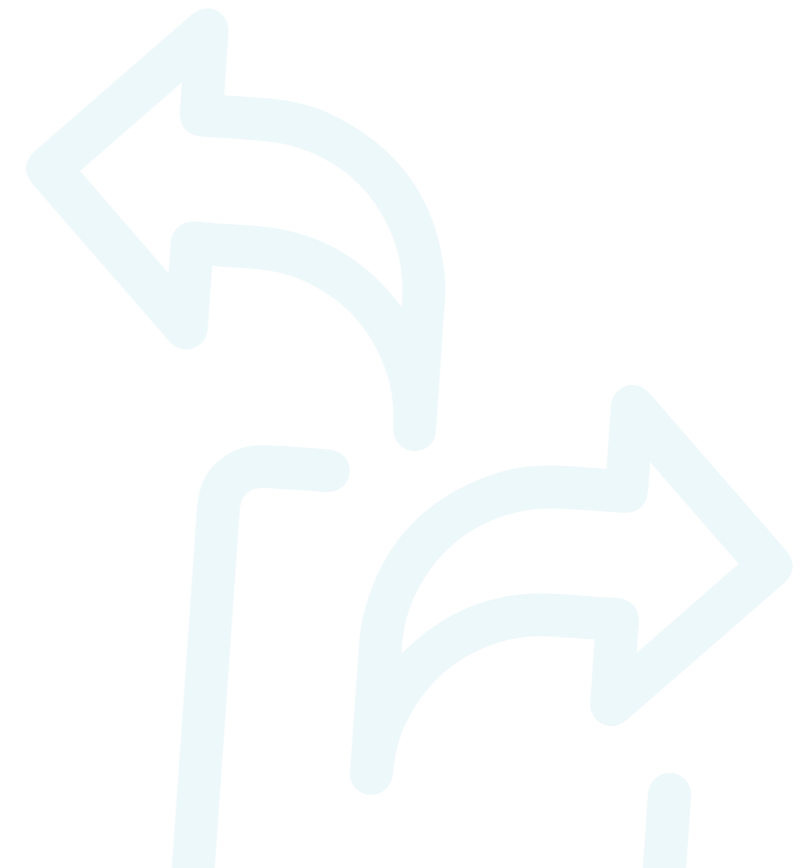
- **La régulation** : En tant que régulateurs, les Etats ont la capacité de proposer des cadres juridiques et financiers spécifiques pour permettre aux OESS de bénéficier d'exonérations fiscales, de recourir plus facilement à des mécanismes de capitalisation interne (titres participatifs, titres associatifs), ou encore de mobiliser plus facilement les dons/capitaux de particuliers (crowdfunding et Business Angels notamment) ;

- **L'investissement et l'achat publics** : En tant qu'acheteurs et investisseurs de ressources publiques, les acteurs publics peuvent flécher les investissements vers l'atteinte des ODD notamment dans le cadre des plans de relance régionaux, nationaux et locaux intégrant des critères spécifiques, et ainsi envoyer des signaux forts à destination des investisseurs privés. Ils jouent un rôle important pour promouvoir par la commande publique, l'achat responsable de biens et de services proposés par les OESS ;

- **Le soutien au développement** du secteur de la finance solidaire et de l'investissement à impact à travers la reconnaissance claire de l'efficacité et de la résilience des organisations, services et produits financiers solidaires, et des principes et critères de la finance à impact, le financement de travaux de recherche sur les méthodologies en matière d'évaluation et de mesure d'impact, ou encore des programmes de formation et d'essaimage sur la finance solidaire et l'investissement à impact ;

- **Le développement et le renforcement des écosystèmes locaux** : En tant que porteurs du dialogue territorial entre les acteurs de financement et les OESS, les autorités publiques peuvent faciliter la mise en relation entre organismes financeurs et porteurs de projet à impact autour de la réalisation des ODD, et favoriser la co-conception de nouveaux mécanismes, produits et services de financement. Elles peuvent également renforcer les capacités des OESS par l'intermédiaire de programmes de formation et de sensibilisation financière (nouveaux modèles d'affaires, bonnes pratiques de comptabilité, hybridation des sources de financement, etc.).





**1. LIBÉRER ET ORIENTER DES
FINANCEMENTS VERS L'ESS
POUR SOUTENIR LA RÉALISATION
DES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT
DURABLE**

A. LA COMMUNAUTÉ INTERNATIONALE S'EST FIXÉE DES OBJECTIFS AMBITIEUX DE DÉVELOPPEMENT DURABLE AUXQUELS LES OESS CONTRIBUENT DE LONGUE DATE

Les OESS contribuent par leurs valeurs, leurs principes d'action et leurs missions, à la réalisation de projets à impact positif dans un monde en profonde mutation. Ces enjeux de long-terme sont inscrits dans plusieurs agendas politiques internationaux, programmes et accords de développement mondial tels que :

- Le « **Programme 2030 des Nations-Unies pour le développement durable** », adopté en 2015 et portant sur la réalisation des Objectifs de Développement Durable (ODD). Ce Programme a pour ambition de transformer le monde en éradiquant la pauvreté et les inégalités en assurant sa transition écologique et solidaire à l'horizon 2030 ;
- **L'Accord de Paris pour le Climat**, adopté à l'issue de la COP 21 en décembre 2015 et conclu au titre de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques. Cet Accord fixe pour objectif global de maintenir le réchauffement climatique en deçà des 2 degrés à la fin du siècle, en s'efforçant de limiter la hausse des températures à 1,5 degrés par rapport au niveau préindustriel ;
- **Le Nouveau Programme pour les Villes (Habitat III)** : ce nouvel agenda urbain a été adopté lors de la Conférence des Nations Unies sur le Logement et le Développement Urbain Durable (Habitat III) à Quito (Équateur) en octobre 2016. Il souligne l'interaction entre urbanisation harmonieuse et création d'emplois, entre qualité de vie et opportunités de subsistance, principes.

B. LA RÉALISATION DES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE EST CONDITIONNÉE À LA LIBÉRATION DE RESSOURCES FINANCIÈRES IMPORTANTES DE LA PART DU SECTEUR PUBLIC ET DU SECTEUR PRIVÉ.

La contribution de l'ESS à l'atteinte de ces objectifs est appelée à se renforcer dans les prochaines années pour faire face aux besoins croissants d'accès aux services essentiels et de développement de modes de production et de consommation plus durables. Cela suppose cependant que les financeurs publics et privés aient la capacité de libérer les ressources financières nécessaires et de les orienter vers la mise en œuvre des objectifs fixés, en ciblant mieux les besoins des

populations et des acteurs économiques locaux, ainsi que des porteurs d'innovation sociale.

Dans l'édition 2014 du World Investment Report, la CNUCED évalue le montant des investissements nécessaires à la réalisation des Objectifs de Développement Durable (ODD) dans 10 secteurs pertinents (recouvrant chacun des 17 objectifs) entre 3 300 et 4 500 milliards de dollars par an. D'après ces estimations, il manquerait environ 2 500 milliards de dollars d'investissement dans les pays à revenus faibles et intermédiaires pour atteindre ces objectifs. Ce décrochage est particulièrement important dans les secteurs liés à la lutte contre le réchauffement climatique, les transports, l'eau et l'assainissement, les énergies durables, la santé et l'éducation. Le Programme d'Action d'Addis-Abeba (PAAA) adopté en juillet 2015, fournit un cadre mondial pour orienter le financement du développement durable dans le cadre des ODD de l'Agenda 2030. Les pays riches se sont réengagés à atteindre l'objectif de 0,7% du revenu national brut (RNB) dédié à l'aide publique au développement, et de consacrer 0,15% à 0,20% aux pays les moins avancés. Le PAAA rappelle que le financement du développement durable est l'affaire de tous, et souligne l'importance d'aligner l'investissement privé avec le développement durable, ainsi que les politiques publiques et cadres réglementaires pour créer les incitations appropriées. L'Accord de Paris pour le Climat est venu préciser les annonces du PAAA sur le volet des financements pour la lutte contre les changements climatiques. Il réaffirme que les pays développés doivent prendre l'initiative d'apporter une aide financière aux pays moins bien dotés et plus vulnérables, tout en encourageant pour la première fois les contributions volontaires des autres parties. Il prévoit que les pays riches débloquent une enveloppe de 100 milliards d'euros chaque année à partir de 2020, à destination des pays en voie de développement. Les financements devraient augmenter au fur et à mesure et certains pays à revenus faibles et intermédiaires, sur une base volontaire, pourraient aussi devenir donateurs pour aider les pays les plus pauvres. Lors du sommet sur le financement international du climat qui s'est tenu le 22 avril 2021 à l'initiative des États-Unis, le président américain a annoncé que les États-Unis doubleraient, d'ici 2024, leur financement public annuel en faveur du climat dans les pays en développement par rapport au niveau moyen de la seconde moitié de l'administration Obama-Biden (exercice 2013-2016).

C. UNE MEILLEURE ORIENTATION DES FINANCEMENTS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE VERS L'ESS EST D'AUTANT PLUS NÉCESSAIRE QUE CES ACTEURS SONT PORTEURS DE SOLUTIONS INNOVANTES MAIS SORTENT FRAGILISÉS ÉCONOMIQUEMENT DE LA CRISE DE LA COVID 19

À court terme, l'accès au financement est l'un des principaux sujets de préoccupation des OESS pour maintenir leurs activités dans un contexte mondial marqué par la crise sanitaire et un fort ralentissement de l'activité économique. D'après l'OCDE, les petites et moyennes structures ont été les plus fragilisées par les mesures prises pour limiter la propagation de l'épidémie de la Covid 19. Si l'impact économique de la pandémie sur les OESS est encore difficilement mesurable, certaines études mettent en perspective les difficultés auxquelles sont confrontées les structures ainsi que leurs capacités de résilience :

- Par exemple, plusieurs sondages montrent que les entrepreneurs sociaux, notamment dans les pays à faibles et moyens revenus sont particulièrement touchés. En avril 2020, l'Aspen Network of Development Entrepreneurs a publié une enquête selon laquelle 40% des entrepreneurs sociaux ayant répondu à l'enquête s'estimaient en risque de faillite. Un autre sondage réalisé par Intellectap en juin 2020 auprès d'entrepreneurs sociaux en Inde et en Afrique indique que 32% d'entre eux avaient définitivement mis fin à leurs activités et 27% d'entre eux avaient déjà licencié un ou plusieurs salariés ;
- D'après le World Cooperative Monitor & l'International Cooperative Alliance, les coopératives ont été touchées par les conséquences économiques de la crise de la Covid 19, quelle que soit leur taille ou leur secteur d'activité. L'agriculture, le tourisme, les transports et la culture demeurent les secteurs les plus sinistrés. Cependant, le rapport annuel montre que les coopératives ont démontré leur capacité de résistance en période de crise en s'adaptant et en contribuant aux activités d'intérêt général.

Pour pallier ces difficultés et répondre aux besoins de financement, des mesures de soutien d'urgence ont été prises par les pouvoirs publics à l'échelle des États et des territoires. Ces mesures comprennent, entre autres, le déblocage de fonds exceptionnels ; des baisses, exonérations ou reports de cotisations sociales ; la prise en charge d'une partie de la rémunération des salariés à travers des dispositifs d'activité partielle ; l'accès facilité à des prêts (prêts sur l'honneur, prêts garantis par l'État, prêts directs de l'État, etc.), ou encore l'échelonnement du calendrier de paiement des prêts. Ces mesures

d'urgence varient en termes de périmètres et d'intensité en fonction des contextes géographiques. Afin d'améliorer la lisibilité et faciliter le recours à ces mesures d'urgence, le Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (CASE) et Catalyst 2030 ont lancé la plateforme COVIDCAP.com pour aider les entrepreneurs (dont les structures sont à but lucratif, hybride ou non lucratif) à trouver les aides financières et ressources extra-financières prévues dans le cadre des fonds de réponse à la crise sanitaire mondiale. Cette plateforme, représente plus de 1,1 Mrd\$ de capacités de financement, sur 6 continents et 62 pays.

Pour accompagner les OESS dans la phase de reprise, plusieurs réseaux internationaux orientés sur l'investissement à impact - en particulier l'Alliance des entrepreneurs sociaux en réponse à la Covid 19 ou encore le Global Steering Group for Impact Investing - appellent les pouvoirs publics à attirer de grandes masses de capitaux privés en émettant des obligations sociales garanties par le gouvernement pour soutenir des programmes dans d'autres secteurs critiques. Plusieurs initiatives ont déjà été lancées par des bailleurs de fond. Par exemple, la Banque de Développement du Conseil de l'Europe (CEB) a émis 1Md€ de Covid-19 Social Inclusion Bonds d'une maturité de 7 ans⁷. La Banque Africaine de Développement (BAD) a rassemblé 3Md\$ sous forme d'obligation d'une maturité de 3 ans. Ces Fight Covid-19 Social bonds, constituent la plus grande obligation sociale libellée en dollars sur les marchés internationaux des capitaux⁸. Les réseaux de la finance solidaire ont déployé quant à eux de nouveaux produits et services bancaires spécifiques comme ceux listés par la Global Alliance for Banking on Values (GABV) qui a recensé les actions conduites par ses 65 membres disposant de plus de 210 Md\$ d'actifs sous gestion et présents sur tous les continents.



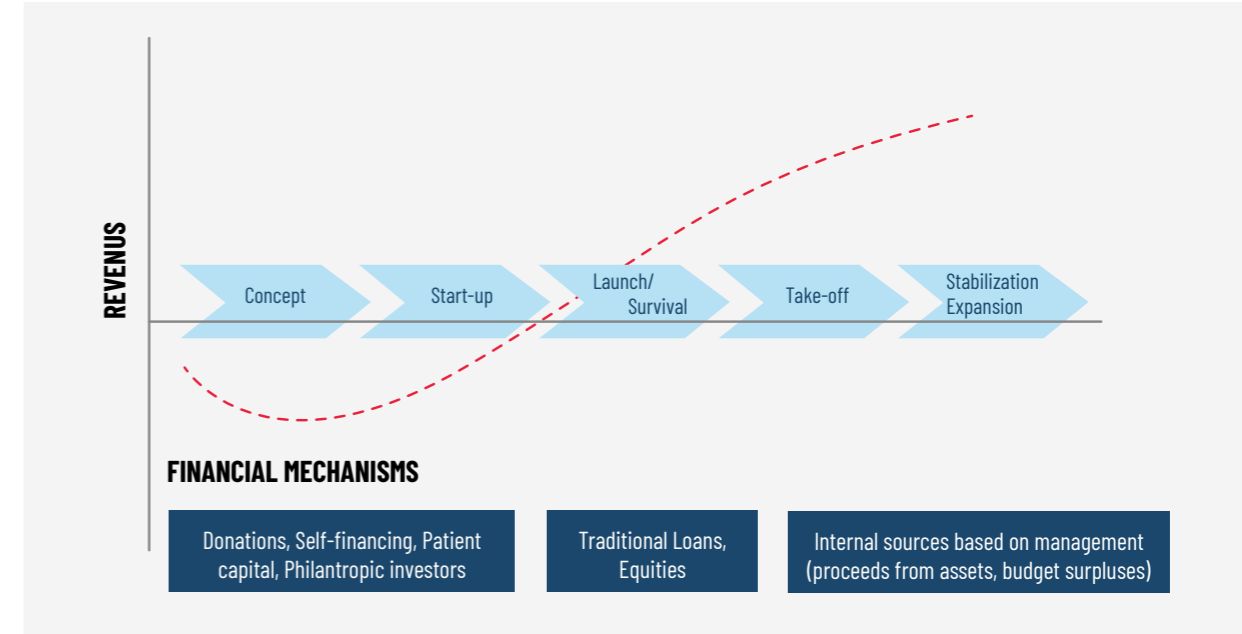
**2. FAIRE FACE À LA DIVERSITÉ
DES MODÈLES DE FINANCEMENT
ET LEVER LES DIFFICULTÉS
D'ACCÈS AU FINANCEMENT**

A. LES OESS ET ENTREPRISES SOCIALES DÉVELOPPENT UNE GRANDE DIVERSITÉ DES MODÈLES DE FINANCEMENT POUR ALLIER IMPACT SOCIAL ET ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE AVEC UN FORT ANCRAGE TERRITORIAL

L'ESS recouvrent une grande diversité d'acteurs qui fonctionnent avec des règles de gouvernance et des modèles économiques variés. Cette diversité des modèles économiques tient à la diversité des ressources mobilisables et à la capacité de les hybrider entre elles d'une part, et de l'implantation locale des activités d'autre part (engagement des membres, services rendus à la population et fourniture d'aménités, focalisation sur les publics précaires). Le modèle de financement des OESS et entreprises sociales dépend de la combinaison de plusieurs facteurs comme :

- **La nature et la vocation sociale de leur activité** : Dans certains secteurs, les organisations ont la capacité d'offrir des produits ou des services à des prix permettant de dégager des excédents d'exploitation limités et donc de renforcer leur capacité de financement interne. La vocation sociale de leurs projets incite les OESS à opérer des arbitrages économiques qui n'auraient aucun sens pour une entreprise traditionnelle : par exemple la non mécanisation pour les entreprises d'insertion par l'activité économique, ou encore le choix de se développer sur des marchés davantage identifiés par leur caractère solidaire que par leurs niveaux de rentabilité.
- **Le statut juridique** impose des règles de gouvernance qui ont des conséquences financières importantes et rendent spécifique l'investissement dans l'ESS et son financement. Ils peuvent contenir des dispositions sur le capital de la structure (montant ou part minimum de prise de capital social par les membres), sur l'utilisation et la redistribution des bénéfices, etc ;
- **La taille et le niveau de structuration de l'organisation** ont une influence sur les capacités administratives et comptables de l'organisation, et ainsi sur son aptitude à se positionner sur des mécanismes financiers complexes et à rendre des comptes en respectant le formalisme demandé ;
- **Le stade de développement** : Il est possible de cibler des mécanismes de financement adaptés en fonction de la phase dans laquelle se trouve la structure, même si certains peuvent être mobilisés tout au long du cycle de développement (comme les dons et les subventions) :

- > En phases d'idéation et de création, la plupart des structures s'appuient sur des mécanismes comme l'autofinancement (par les fondateurs et l'entourage), des dons de particuliers (avec ou sans contrepartie), des frais de souscription de membres dans le cas de réseaux d'acteurs (coopératives, fédérations, etc.), ou encore des subventions (subventions publiques ou mécénat) qui ne demandent pas de rendements financiers ou alors de manière très limitée.
- > En phases d'idéation et de création, la plupart des structures s'appuient sur des mécanismes comme l'autofinancement (par les fondateurs et l'entourage), des dons de particuliers (avec ou sans contrepartie), des frais de souscription de membres dans le cas de réseaux d'acteurs (coopératives, fédérations, etc.), ou encore des subventions (subventions publiques ou mécénat) qui ne demandent pas de rendements financiers ou alors de manière très limitée.
- > En phase de décollage, la part des dons, subventions et mécénat dans la structure de financement des structures a tendance à baisser au profit d'autres sources de financement plus stables comme les prêts bancaires et l'apport de fonds propres ou quasi-fonds. Ces mécanismes sont plus difficiles d'accès car ils supposent d'avoir d'un apport minimum de capitaux propres, de présenter des garanties de remboursement, et de bonnes capacités de gestion financière.
- > Enfin, en phases de stabilisation et de passage à l'échelle, les structures commencent à développer leur capacité d'autofinancement, en dégagant ou consolidant des excédents d'exploitation d'une part, et/ou en faisant venir de nouveaux capitaux pour financer leur croissance. Les revenus peuvent provenir de l'activité (vente de produits ou de prestation de services) ou des produits des actifs.



Organisation Internationale du Travail, Les Mécanismes financiers pour l'Économie Sociale et Solidaire, 2019

Contrairement aux entreprises à but lucratif, les OESS ont la capacité de mobiliser des sources de financement tels que les dons et de les hybrider avec d'autres mécanismes tout au long de leur cycle de développement. Cette capacité leur permet de mobiliser des fonds sur des temporalités différentes et des modalités plus ou moins flexibles, et ainsi de bâtir des modèles économiques hybrides fortement ancrés dans les territoires.

B. LES ORGANISATIONS DE L'ESS RENCONTRENT DES DIFFICULTÉS D'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

Les OESS et les entreprises font face à plusieurs freins dans l'accès au financement :

- **Le manque d'information sur l'offre de financement existante** : les financements accessibles restent insuffisamment connus de la part des acteurs de terrain ;
- **Le faible accompagnement des structures** notamment celles de petite taille et celles localisées dans des zones rurales ou plus isolées ;
- **Le manque de capacités administratives** : la complexité du montage des dossiers peut freiner le recours à certains financements qui demandent une bonne gestion administrative et comptable ;
- **Le manque de garanties financières et la difficulté d'accès à des outils de financement** court-terme pour répondre aux problématiques de trésorerie à court terme (subventions versées tardivement, difficultés à dégager des marges de manœuvre financière pour investir...). Il est souvent difficile pour les OESS d'accéder aux crédits bancaires car elles disposent de peu de fonds propres, offrent peu de garanties

sur leurs actifs et ont parfois peu de visibilité sur l'avenir ;

- **La difficulté à mobiliser des financements** sur le long terme qui permettent de concilier leurs objectifs sociaux-environnementaux et un niveau de rentabilité limité.

À ces freins, s'ajoutent des inégalités d'accès aux financements fondées sur le genre, l'âge, l'origine et la situation socio-économique des porteurs de projet ou responsables de structure. Par exemple, d'après une étude réalisée par AF2Consulting pour le compte de la Banque Africaine du développement, le déficit de financement qui affecte les femmes en Afrique est estimé à environ 42 milliards de dollars en 2016. Ce déficit est lié à un ensemble de facteurs juridiques, culturels et économiques qui limitent la participation des femmes dans la vie économique (par exemple, l'absence de mesure contre les discriminations fondées sur le sexe pour ouvrir un compte bancaire, obtenir un crédit, de signer des contrats ou encore immatriculer une entreprise). L'étude Women innovators and entrepreneurship menée par la Commission européenne met en évidence les inégalités dans les levées de fonds menées par les femmes entrepreneuses en Europe, et les obstacles structurels auxquels elles font face (manque d'accès à des réseaux, manque de connaissances de modèles d'entrepreneuriat, stéréotype de genre..)



**3. MOBILISER LES ACTEURS
DE LA CHAÎNE DE FINANCEMENT
POUR CONCEVOIR
UN CONTINUUM DE SERVICES
ET D'OUTILS FINANCIERS**

Le financement de l'ESS fait intervenir une multitude d'acteurs de la chaîne de financement, avec des logiques et des instruments financiers qui leur sont propres. Afin de dynamiser les systèmes de financement au niveau des territoires, il est important de faire l'inventaire des forces en présence, en identifiant les organismes, les services et outils financiers à destination des OESS à différents stades de leur développement.

A. UN ÉCOSYSTÈME DIVERSIFIÉ D'ORGANISMES FINANCIERS

Dans son rapport sur "Les Mécanismes financiers pour l'Économie Sociale et Solidaire" (2019), l'Organisation Internationale du Travail identifie plusieurs acteurs clés du financement, notamment :

- **Les particuliers** (via les dons, l'octroi de fonds propres, l'épargne solidaire/communautaire ou encore les budgets participatifs) : les particuliers jouent un rôle croissant dans le financement de l'ESS grâce au développement de la finance solidaire (fonds d'épargnes solidaires) et communautaire (système de tontine à travers des associations rotatives d'épargne et de crédit), de l'essor du crowdfunding, et du recours par la puissance publique à des budgets participatifs. L'usage des systèmes de monnaie locale (Local Exchange Trade System) permet également aux particuliers de garantir des transactions sans avoir recours au financement formel des banques.
- **Les membres de l'organisation et les actionnaires-salariés** (via les cotisations, l'achat de parts sociales, des dons et prêts) Les OESS peuvent s'appuyer sur leurs membres, qu'ils soient bénévoles, salariés, actionnaires-salariés/coopérateurs, pour le développement économique de leurs structures. Ils fournissent ainsi une part importante des capitaux nécessaires à l'organisation en versant des cotisations, achetant des parts sociales (y compris des parts de coopératives) ou en participant sous forme de dons. Leur présence en tant qu'acteurs du financement se maintient généralement tout au long du développement de l'organisation dans des proportions variables ;
- **Les fondations et organisations philanthropiques** (via les versements d'intérêts et dividendes, ou d'investissements en venture philanthropy) : ces organisations investissent habituellement sur les marchés des actions et obligataires pour tirer des dividendes et intérêts qu'ils distribuent ensuite vers des organisations sociales sous forme de dons ou investissement en capital. Elles interviennent également plutôt en début et au milieu du cycle de vie de l'organisation sociale ;
- **Les intermédiaires financiers** (via l'octroi de prêts majoritairement). Les intermédiaires financiers jouent un rôle clé à différentes échelles au système de financement :

coopératives et autres banques éthiques, dont les activités sont entièrement dédiées au financement d'initiatives solidaires dans une logique de développement local du territoire et de cohésion sociale. Elles sont gérées par des sociétaires (ou directement par les communautés) et privilégient l'impact social et environnemental par rapport au retour financier.

- > Les banques commerciales traditionnelles peuvent également développer des projets philanthropiques et lignes de produits spécifiques pour des organisations de l'ESS/ l'ESI.
- > Les fonds de garanties dédiés aux OESS et à leurs financeurs solidaires permettent respectivement à ces structures d'accéder au financement ou d'accroître leurs investissements alors que, de par leurs missions spécifiques, elles semblent présenter un profil risque ne cadrant pas avec les exigences de l'organisme de financement ou de co-investissement. Ces fonds permettent de rassurer les banques et investisseurs et de contrer l'insolvabilité d'une personne ou d'une organisation notamment dans des contextes mondiaux ou nationaux de resserrement du crédit, souvent davantage préjudiciables aux acteurs de l'ESS.

• **Les Fonds d'investissement à impact** (gérés des gestionnaires d'actifs) et fonds d'investissement solidaires (gérées par des collecteurs d'épargnes solidaires) apportent des fonds propres, hybrides (dits mezzanine) ou des prêts à moyen terme aux structures de l'ESS;

• **Le secteur public** (via des subventions, prêts, garanties, partenariats publics-privés, programmes d'incitation) Les organismes publics - les institutions publiques de la coopération internationale, et les institutions publiques nationales et locales - sont également d'importants financeurs de l'ESS. Ils peuvent en effet distribuer des subventions, des prêts, assurer des garanties auprès d'autres investisseurs et créer des incitations à destination des bailleurs de fonds potentiels. Ils ont par ailleurs la capacité de créer des partenariats public-privé et des initiatives dédiées au développement local, par exemple des programmes pour aider les OESS à construire des installations communautaires, à construire des logements à prix abordables, etc.

> Les banques de développement communautaire, banques

B. EXEMPLES DE MÉCANISMES ET D'OUTILS DE FINANCEMENT

Barco Serrano et al 2019 (Innovative Financing initiative 2014) propose quatre typologies de financement de l'Économie sociale et solidaire, Les mécanismes et instruments financiers peuvent être classés selon la source de financement, le stade de développement, le niveau de risque perçu ou encore le degré d'innovation. Afin de présenter une vision synthétique des mécanismes et instruments conventionnels, il est fait mention ci-dessous de 5 grands ensembles :

• **Les ressources dégagées par l'activité économique** : certaines organisations génèrent des revenus par leur activité économique de production de biens et services à vocation sociale et solidaire en créant de nouveaux marchés ou en développant des marchés déjà existants ;

• Les aides et subventions privées :

- > Cotisations par les membres de l'organisation
- > Don : Un don est un cadeau pour la charité, l'aide humanitaire ou pour le bénéfice d'une cause, fait par un individu ou une organisation à une organisation à but non lucratif, une œuvre de bienfaisance ou une fondation privée. Les dons sont généralement monétaires mais ils peuvent aussi correspondre à des biens matériels comme de la nourriture, des vêtements ou encore des biens immobiliers.
- > Crowdfunding de don : Le crowdfunding basé sur les dons est un moyen de trouver de l'argent pour un projet en demandant à un grand nombre de contributeurs de donner individuellement un petit montant pour ce projet. En retour, les financeurs peuvent parfois recevoir des récompenses symboliques dont le prestige augmente avec le montant du don. Les bailleurs de fonds n'obtiennent aucune propriété ni aucun droit sur le projet.
- > Subventions de fondations : Une fondation est une catégorie juridique d'organisation à but non lucratif qui va soit donner des fonds à d'autres organisations et les soutenir, soit fournir la source de financement de ses propres objectifs caritatifs.
- > Fonds orienté par le donateur : Véhicule de dons de bienfaisance établi auprès d'un organisme de bienfaisance public et destiné à gérer les dons de bienfaisance au nom d'organisations, de familles ou de particuliers. Pour participer à un fonds conseillé par le donateur, le donateur ouvre un compte dans le fonds et y dépose des espèces, des titres ou d'autres instruments financiers. En contrepartie, il dispose d'un droit de regard sur la façon dont est utilisé l'argent déposé.

• Les aides et subventions publiques :

- > Financements publics / Subventions : fonds alloué par la puissance publique pour des projets à but lucratifs ou non, à travers des appels à projets, ou des programmes nationaux de développement ciblant certains secteurs ou acteurs économiques, dont les OESS.
- > Certains mécanismes fiscaux comme les allègements, avantages et incitations ne sont pas à proprement parler des instruments de financement mais peuvent alléger certaines charges des OESS. En voici quelques exemples à titre illustratif : exonération partielle ou totale de l'impôt sur les sociétés sur les bénéficiaires non distribués ; réduction ou suppression totale des coûts des assurances sociales pour les personnes défavorisées employées ; exonération ou taux réduit de TVA non seulement sur la base des services fournis ; etc.



• **Les instruments de dette :**

- > Prêts concessionnels et flexibles : Prêts comprenant des caractéristiques spéciales telles que des taux d'intérêt nuls ou faibles, des calendriers de remboursement étendus et des modifications du taux d'intérêt pendant la durée du prêt.
- > Prêts de particuliers ou crowdlending : pratique consistant à prêter de l'argent par le biais de services en ligne qui mettent directement en relation prêteurs et emprunteurs.
- > Microcrédit : crédit de faible montant, avec intérêts, accordé à des micro-entrepreneurs qui n'ont pas accès aux services financiers traditionnels. Ce faible emprunt permet aux populations exclues du système bancaire classique de créer ou de développer une activité génératrice de revenus. Le microcrédit peut être contracté à titre individuel ou de groupe.
- > Émissions obligataires : Titres de dette émis par des organisations (publiques ou privées) en vue de mobiliser, au travers des marchés financiers, des investissements réalisés par des investisseurs particuliers ou collectifs (cf. investisseurs institutionnels, fonds souverains, fonds d'investissements gérés par des sociétés de gestion, etc.). Il existe plusieurs types d'obligations dont les Social impact bonds qui sont émis sur le marché et permettent de collecter des ressources pour des initiatives spécifiquement marquées « à impact social ». Ces titres prévoient que les investisseurs à impact fournissent des sommes d'argent sous forme de dons ou de financements à des conditions avantageuses de retour sur investissement (intérêts élevés) pour soutenir des initiatives favorisant l'innovation sociale. D'autres obligations peuvent être émises sur des modèles d'émission obligataires d'État ou de collectivités territoriales auprès des habitants de leurs territoires et d'en flécher les fonds vers l'investissement dans des OESS ou des programmes de soutien au déploiement de l'ESS.

• **Apport en fonds propres :**

- > Capital apporté par les fondateurs et / ou les membres de l'organisation sous forme de prise participations et/ou comptes courants d'actionnaires bloqués.
- > Love money : correspond aux capitaux levés auprès de son entourage et de sa communauté
- > Crowdequity : mécanisme qui permet à de larges groupes d'investisseurs individuels (la « foule ») de financer des petites entreprises en échange de capitaux propres.
- > Investissements par des Business Angels : personnes physiques individuelles ou regroupées en clubs qui souhaitent apporter aux entrepreneurs à impact leur soutien financier direct, leur ouvrir parfois leur réseau (et obtenir plus facilement d'autres financements notamment bancaires

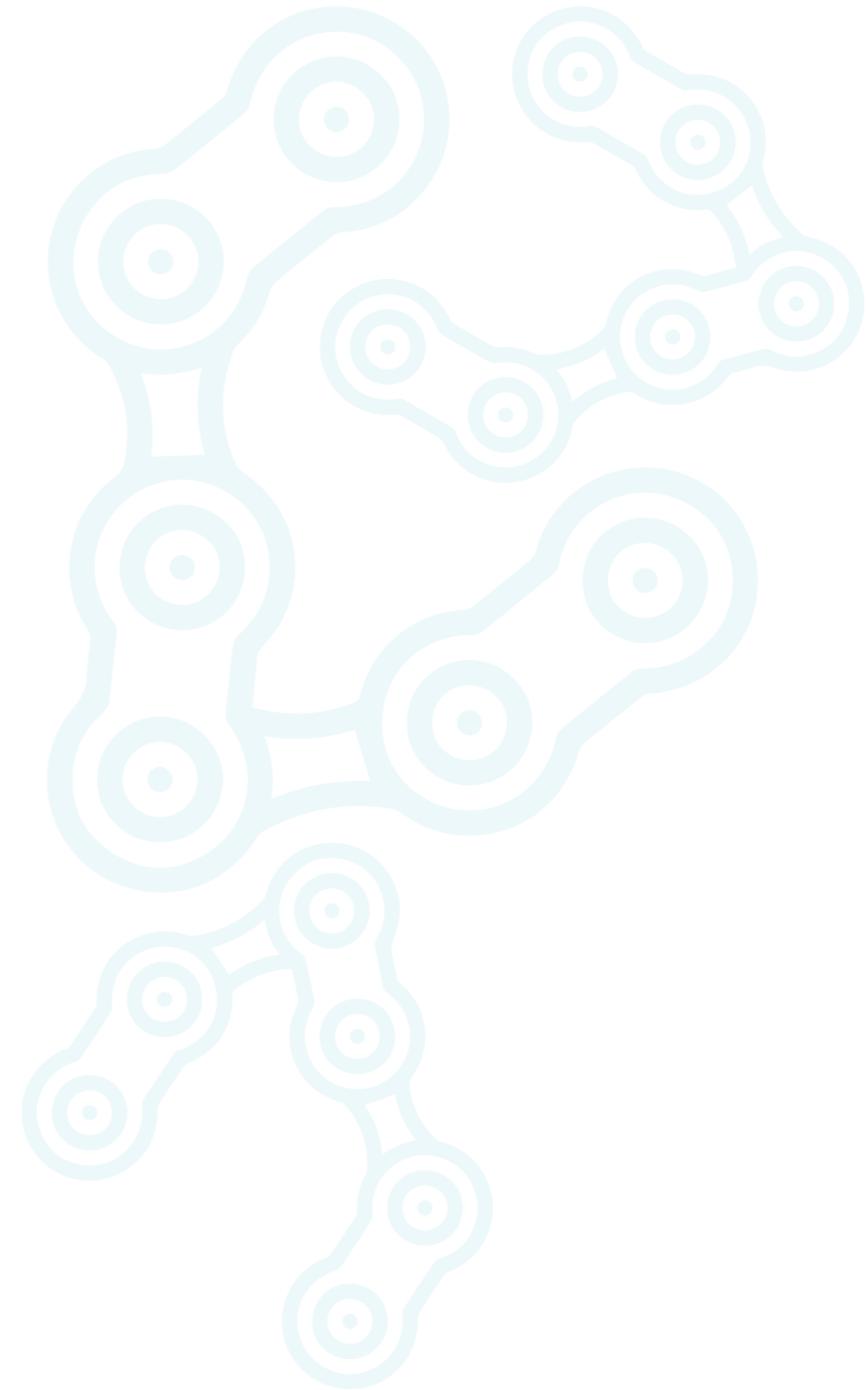
en apportant de la crédibilité au projet), ainsi que leurs connaissances du secteur d'activité. Ces investissements interviennent en phase d'amorçage.

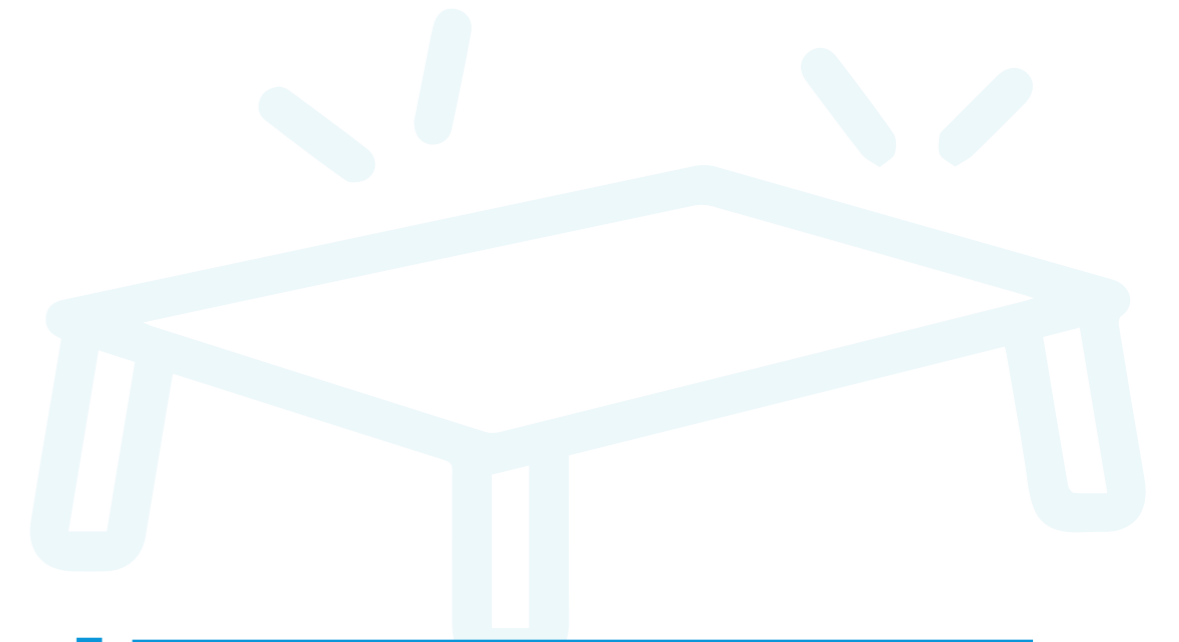
- > Investissements philanthropiques (Venture philanthropy): ces financements sous forme de mécénat sont portés majoritairement par des organisations de la Venture Philanthropy. Ces dernières utilisent des moyens inspirés du capital risque et portent une grande attention à la mesure des résultats obtenus par la structure. Ce mécanisme intervient à partir de la phase de consolidation de la structure et peut continuer jusqu'à sa phase de changement d'échelle.
- > Les prises de participations directes par des fonds venture d'investissement à impact et des fonds de capital développement : une fois que l'OESS ont franchi un certain cap et démontré une pérennité de leur modèle économique conciliant une maximisation de l'impact, les fonds venture viennent investir dans une nouvelle étape de changement d'échelle, puis les fonds de capital développement prennent le relais pour accompagner la croissance stabilisée de la structure.

• **Entre prise de participation et instrument de dette : les quasi-fonds propres**

- > Les instruments de dette mezzanine, sont des outils de dette qui ont vocation à être convertis en capital à court ou moyen terme, selon les conventions décidées entre les parties. L'événement déclencheur de la conversion peut être une date déterminée à l'avance (échéance d'une émission obligataire) ou un événement spécifique (prochaine levée en capital)
- > Pour les organisations dont le capital est fermé par statut juridique, de type association ou coopératif, il existe des prêts participatifs qui peuvent être considérés comme du capital par les organismes bancaires, comme les contrats d'apport associatif et les titres participatifs.

• **Le capital patient ou capital à long terme** est une démarche d'investissement à la croisée du capital-risque et de la philanthropie traditionnelle. L'investisseur ne cherche pas à maximiser le rendement financier à court terme, mais plutôt à maximiser l'impact social. Ce modèle d'investissement est basé sur le temps long et l'accompagnement au développement économique, en recentrant la finance sur son but qu'est la création de valeur réelle.





4. LEVIERS D'ACTION AU SERVICE DU FINANCEMENT D'UNE ÉCONOMIE PLUS SOCIALE, SOLIDAIRE

En soutenant l'émergence ou la structuration d'un environnement financier favorable, les politiques publiques peuvent aider les OESS à explorer et sécuriser des sources de financement diverses, stables, abordables et flexibles, et leur permettre ainsi d'équilibrer les préoccupations économiques, environnementales et sociales. Les décideurs publics peuvent faciliter l'accès à différentes sources de financement principalement par plusieurs voies complémentaires :

- **La mise en place d'un cadre réglementaire adapté** - la reconnaissance d'un statut juridique spécifique pour les OESS pour proposer des mesures ciblées, la levée de certaines barrières réglementaires pour expérimenter ou développer des instruments innovants comme le crowdfunding ;
- **L'apport direct de financement ou de ressources** via la commande publique ; - l'octroi de subventions et de primes ; - l'octroi de prêts à l'ESS sans remboursement fixe et sans intérêt ; - la location de biens publics tels que des terrains, des bâtiments, des véhicules et de machines ;
- **La création d'un environnement de financement favorable** à l'ESS, par exemple la fourniture d'informations sur les différents instruments de financement disponibles ; le renforcement des réseaux et des intermédiaires pour aider les OESS à développer leur capacité à mettre en commun leurs ressources ; le soutien au développement de la finance solidaire et de l'investissement à impact ; - la mise en place d'un mécanisme de partage des risques pour fournir des garanties et des contre-garanties aux intermédiaires financiers, etc ;
- **Le renforcement des capacités et le développement de la culture financière** des organisations (programmes d'accompagnement) et des particuliers (sensibilisation à l'épargne solidaire, développement de budgets participatifs à l'échelle locale).

A. METTRE EN PLACE UN CADRE JURIDIQUE ADAPTÉ POUR LES ORGANISATIONS DE L'ESS

Dans différents contextes nationaux, la reconnaissance d'un statut juridique spécifique pour les organisations de l'économie sociale et solidaire a permis de mettre en place des mesures ciblées pour soutenir leur accès aux financements. Ce statut spécifique comprend généralement des critères d'encadrement de rémunération des membres, des règles de redistribution des profits et des actifs, ainsi que des obligations de gouvernance fondées sur la transparence et la redevabilité. Une revue et analyse de ces différents cadres juridiques est en cours de réalisation par l'OCDE.

La reconnaissance de ce statut spécifique peut ouvrir le droit

aux OESS :

- **L'instauration d'un régime ou de mesures fiscales spécifiques** tels qu'un allègement des cotisations sociales, un traitement fiscal favorable pour encourager la capitalisation interne par les membres de l'organisation, etc ;
- **La mise à disposition de biens ou de services** dans des conditions facilitées. Par exemple, en Italie, la nouvelle loi réformant le secteur tertiaire prévoit une mise à disposition des bâtiments publics abandonnés ou sous-utilisés, ou des biens saisis à la criminalité organisée selon des procédures simplifiées pour les OESS ;
- **La mise en place de mécanismes spécifiques** permettant aux structures de renforcer leurs fonds propres sans modifier la répartition du capital grâce à la souscription de financeurs solidaires, de banques, voire de partenaires institutionnels à taux plafonnés, par exemple à travers la mise en place de titres participatifs ou de titres associatifs,
- **L'accès privilégié** à des procédures de passation de commande publique (cf. infra)

B. ORIENTER LA COMMANDE PUBLIQUE VERS L'ACHAT DE BIENS ET DE SERVICES SOLIDAIRES ET RESPONSABLES

Les marchés publics représentent un levier majeur pour le développement de l'ESS. Leur poids économique correspondait à environ 12 % du PIB en moyenne de la zone OCDE en 2017. Ce volume considérable de l'achat public constitue une opportunité de taille pour les organisations de l'ESS. Cependant, le manque de lisibilité et la complexité administrative des procédures de passation de la commande publique peuvent constituer une barrière à l'entrée pour les OESS. Les petites structures ont tendance à manquer des capacités nécessaires pour répondre aux appels d'offres, surtout dans le cadre de contrats plus volumineux qui ont des exigences plus lourdes. Cela a tendance à compromettre l'innovation sociale et à pénaliser sévèrement les organisations de petite taille. Afin de remédier à ces difficultés, plusieurs leviers peuvent être mobilisés par les pouvoirs publics tels que :

- **L'identification et la levée des barrières** d'entrée aux marchés publics pour les OESS en adaptant des critères qui les empêchent de candidater ou de réduire leurs chances de remporter des contrats ;
- **L'introduction de clauses sociales spécifiques** dans les marchés publics comme les clauses sociales d'insertion qui ont vocation à réserver des marchés publics à des opérateurs

employant des travailleurs handicapés ou défavorisés, ou d'insertion par l'activité économique ;

- **Le développement de contrats** réservés dans certains secteurs par exemple les services de nettoyage, la construction, les services de restauration et d'alimentation, le mobilier, les services de jardinage, les soins de santé, les services sociaux, les technologies de l'information et de la communication (TIC) ou encore le textile. Cela permet de réserver des marchés de services à des entreprises de l'ESS ; ou encore favoriser les très petites ou les petites et moyennes entreprises (TPE et PME), en leur réservant certains lots.

D'autre part, les acheteurs publics ne disposent pas tous des outils, processus et compétences nécessaires en internes pour concevoir des procédures de passation de marché adaptés aux enjeux des OESS. Dans la phase d'analyse des projets ou propositions soumises, les acheteurs publics encouragent souvent une évaluation des offres sur la base du meilleur rapport qualité-prix, ce qui tend à limiter l'analyse des impacts sociaux et environnementaux des biens ou prestations de service proposés. Voici quelques exemples de mesures permettant d'accompagner les institutions publiques à adapter des pratiques d'achat plus responsable,

- Utilisation de label d'achats responsables et recours à la RSE (par exemple application de normes comme l'ISO 26 000, promouvant notamment les communautés et le développement local)
- **Mise à disposition de plateformes web** d'achats responsables et de mise en relation avec des acteurs de l'ESS. Ces plateformes permettent d'effectuer des recherches qualifiées et des mises en relation orientées selon le type d'entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS) qui intéresse l'acheteur ;
- **Co-construction de nouveaux processus** de passation du marché public. Au Québec : des consortiums multipartites d'entreprises sociales et d'administrations publiques prennent l'initiative de discuter, de négocier et de décider quels besoins de la communauté devraient faire l'objet d'un marché. En France, un profil du « facilitateur de la clause sociale » a été introduit pour aider les administrations publiques à concevoir des appels d'offres permettant la participation des entreprises sociales. Ce facilitateur aide le donneur d'ordre à repérer les marchés pouvant contenir une clause sociale, à calculer le nombre d'heures d'insertion et apporte une expertise sur les compétences disponibles localement ;
- **Développement de budgets** participatifs pour réinvestir le produit de l'impôt local par les habitants d'un territoire dans des projets de proximité favorisant souvent des OESS.

• Exemples d'initiatives

> Equateur, Manuel de bonnes pratiques commerciales pour le secteur des supermarchés et leurs fournisseurs (2014). Ce manuel oblige les détaillants à avoir au moins 15% de leurs fournisseurs provenant de PME ou de l'économie sociale et Populaire. Source : étude OIT, 2020

> Malaisie, Le Perolehan Impak Sosial Kerajaan (PPISK) : Début 2021, le gouvernement malaisien a lancé un programme de passation de marchés publics axé sur l'impact pour les entreprises sociales. Ce programme permet d'enregistrer des entreprises à impact social en tant que fournisseurs du ministère des finances (MOF), afin de les qualifier pour les marchés publics d'un montant maximal de 4,84 millions de dollars (RM20 millions). Source : <https://www.digitalnewsasia.com/business/govts-social-impact-procurement-programme-open-registration>

> France, Label Achats responsables : L'Etat se fixe un objectif de 80% de ses achats labellisés d'ici fin 2022. Source : https://www.economie.gouv.fr/files/2021-03/Rapport_MDE_Achats_Responsables_0.pdf

> OCDE, MAPS est un outil évaluant les systèmes de passation des marchés publics dans leur ensemble, indépendamment de leur niveau de revenu ou de développement. Source : <https://www.mapsinitiative.org/fr/>



C. ORGANISER LES ÉCOSYSTÈMES TERRITORIAUX POUR MIEUX ORIENTER ET ACCOMPAGNER LES OESS VERS LES OUTILS DE FINANCEMENT CONVENTIONNELS

Par leurs capacités à mettre en réseau et favoriser le dialogue entre les acteurs sur leur territoire, les gouvernements locaux et régionaux jouent un rôle crucial pour faciliter l'émergence d'écosystème favorable au financement de l'ESS.

Structuration des réseaux d'accompagnement territoriaux pour mieux orienter et accompagner les OESS et acteurs de l'Économie vers les dispositifs de financement et l'ingénierie de projet

Les études de cas par pays, réalisées par l'OIT dans son étude sur "Les Mécanismes Financiers pour des Écosystèmes Innovants dans l'Économie Sociale et Solidaire" (2019), montrent que la structure et la qualité de l'écosystème ESS déterminent fortement l'articulation et l'efficacité du système financier. Dans les zones où les écosystèmes de l'ESS sont les plus développés et équilibrés, caractérisés notamment par une grande pluralité d'acteurs travaillant ensemble selon un modèle de structure de pouvoir dite « polyarchique », les mécanismes financiers ont en effet tendance à être plus développés et complexes comme c'est le cas par exemple en Italie, Canada, ou encore en Corée du Sud. Les pouvoirs publics ont un rôle à jouer dans la structuration d'écosystèmes locaux performants qui facilitent le partage d'information et les coopérations vertueuses entre organismes financeurs, acteurs et réseaux d'accompagnements, OESS. Par exemple, ils peuvent :

- **Rendre plus lisible l'offre** disponible de financements à destination des OESS à l'échelle de territoire. Ils peuvent mobiliser des lignes de financement dédiées aux OESS (subventions mais également émission obligataire et prêts ou fonds de garantie) et mettre en place des cartographies ou plateformes visant à référencer les principaux organismes financeurs et les produits/outils de financement existants, ou bien instaurer des guichets uniques pour mieux orienter les porteurs de projet ;
- **Renforcer la culture financière** et les capacités des OESS à travers le développement d'activités de sensibilisation, formation et renforcement des capacités des organisations sur la gestion de leur comptabilité, leur connaissance des dispositifs de financement et des procédures, l'aide à l'ingénierie de projet, etc.
- **Outiller et accompagner** le maillage territorial d'acteurs et réseaux d'accompagnement spécialisés dans l'orientation et l'accompagnement des structures de l'ESS. Il s'agit de faire

émerger et de soutenir un ensemble d'acteurs publics et privés qui apportent un soutien non-financier en expertise et en programmation économique du territoire : agences de développement économique local, incubateurs et accélérateurs de projet à impact, centres d'appui à l'entrepreneuriat, fédérations ou associations de professionnels, centres de gestion, etc.

- **Faciliter la mise en relation** entre les financeurs, les OESS et autres porteurs de projet entrepreneuriaux à impact au travers de programmes de développement ou de politiques publiques spécifiques. Ces programmes permettent en effet de mieux sourcer des projets qui pourraient être financés par des investisseurs, ou encore de concevoir des services et produits financiers sur mesure, adaptés aux besoins des OESS et des entreprises sociales.

Exemples d'initiatives

> Maroc, Programme Moubadarates: l'agence de développement social a lancé un programme sous le nom de « Maroc Moubadarates » qui vise à créer des plateformes d'associations avec des acteurs publics et privés basés dans des territoires enclavés ou souffrant de besoins sociaux urgents. Ces plateformes visent à mettre en place un mécanisme d'appui financier et non financier aux petites entreprises et un espace d'orientation et d'information pour les porteurs de projets. Source : <https://www.leconomiste.com/article/1047473-mobadarate-un-reseau-national-pour-federer-les-tp>

> Luxembourg - 6zero1 : En 2015, le Ministère de l'Emploi et de l'Économie sociale et solidaire au Luxembourg a soutenu la conception et la mise en œuvre d'un programme d'accompagnement dit 6zero1 pour soutenir les entrepreneurs dans le processus de reconnaissance de leur organisation en tant que société d'impact sociétal (SIS). Source : https://evpa.eu.com/uploads/documents/Luxembourg_nugget_final-version.pdf

> France, French Impact : Née d'une initiative gouvernementale, le French Impact fédère tous les acteurs de l'innovation sociale et accélère ainsi l'ensemble des initiatives sociales et environnementales innovantes présentes sur le territoire français. Le French Impact a accompagné la structuration de 27 écosystèmes locaux d'innovation sociale labellisés pour résoudre des défis concrets. Ce label permet d'accéder à un réseau de partenaires privilégiés pour faciliter l'accès aux financements, simplifier la levée des freins réglementaires et favoriser les relations avec les réseaux d'entreprises et fondations engagées. Source : <https://www.le-frenchimpact.fr/>

Renforcement du système de garanties bancaires et soutien au développement de la finance solidaire

À l'échelle des territoires, les pouvoirs publics peuvent faciliter l'accès des OESS aux emprunts bancaires dans des conditions raisonnables et conciliables avec les objectifs sociaux et environnementaux qu'ils poursuivent, grâce à un renforcement des systèmes de garanties bancaires et au développement de la finance solidaire.

Le renforcement des capacités de garanties du financement est essentiel pour faire émerger un écosystème favorable à l'ESS. Les systèmes de garantie ont la fonction sociale et le rôle économique de promouvoir l'accès à davantage de crédit et / ou à un meilleur crédit en offrant des sûretés de substitution. Ce faisant, ils peuvent pallier divers obstacles pour amener au crédit des projets viables mais non-bancables, par faute de sûretés ou par asymétrie d'information. Il existe différents modes de garantie en fonction l'étendue de l'activité, du canal de distribution de la garantie et de la nature de l'entité qui accorde la garantie (sociétés de garanties de type mutuelles ou sociétés commerciales, programmes de garantie, etc). Les décideurs publics peuvent encourager l'émergence et la structuration d'un système de garantie à travers plusieurs leviers :

- **Mise en place des fonds de garantie** et une meilleure communication sur l'objectif de ces fonds, leur effet de levier et leur utilisation ;
- **Développement des capacités** des institutions financières pour mieux évaluer et gérer des portefeuilles de projets portés par des OESS ;
- **Meilleure intégration** des systèmes de garantie dans le système financier par la réglementation prudentielle.

La finance solidaire permet de relier des épargnants, qui cherchent à donner du sens à leur argent, à des OESS et des projets à forte utilité sociale et environnementale, qui participent au développement économique communautaire. Elle s'appuie sur un éventail de produits d'épargne solidaire tels que les produits d'investissement (où une part des sommes épargnées est orientée sur des projets solidaires) ou les produits de partage (où seulement une part des revenus générés par l'épargne est fléchée). Ces produits sont particulièrement adaptés aux OESS dans la mesure où ils leur permettent d'équilibrer impératifs de viabilité économique (durabilité financière, l'innovation et le potentiel de croissance) et leur mission sociale (création d'emplois décents, durabilité environnementale, la protection sociale, intégration des groupes marginalisés, etc.) tout en adhérant à leurs principes d'autonomie et de contrôle démocratique des membres. À l'échelle mondiale, le United Nations

Research Institute for Social Development (UNRISD) a recensé en 2015 plus de 51 000 coopératives de crédit dans 100 pays ; 200 millions de membres et plus de 1 500 milliards de dollars d'actifs. Près de 100 millions d'utilisateurs de méthodes d'épargne communautaires en Afrique subsaharienne.

Pour faciliter le développement de la finance solidaire, les pouvoirs publics peuvent par exemple :

- **Développer des synergies** territoriales entre investisseurs solidaires ou financeurs solidaires ou à impact, et OESS sur des enjeux de politiques publiques ;
- **Mettre en place des livrets d'épargne** à vocation solidaire ou durable.
- **Sensibiliser les particuliers** à la mobilisation de leur épargne sur des projets solidaires et communautaires, en menant des campagnes d'information ou en favorisant la mise en place de labels pour distinguer les placements solidaires.

Exemples d'initiatives

> Fonds africain de garantie pour les petites et moyennes entreprises conçu et fondé par la BAD en partenariat avec les gouvernements du Danemark et de l'Espagne, fournira des garanties bancaires aux institutions financières afin de stimuler le financement des PME et de libérer leur potentiel à favoriser une croissance pour les jeunes entrepreneurs Africains

> France, les fonds 90/10 : Créés en 2001, les fonds solidaires, dits fonds « 90-10 », sont tenus d'investir entre 5 et 10% de leurs actifs dans des organismes agréés « entreprises solidaires d'utilité sociale » (ESUS). L'originalité de ce dispositif tient dans le fléchage réglementaire d'une partie de l'épargne, rendu possible grâce à une labellisation par la puissance publique (ESUS). En 2019, les fonds 90/10 représentait 8 Mds d'€ soit 65% de l'encours global de la finance solidaire en France (12,6 Mds €).

> France, le label Finansol : ce label créé en 1997 est décerné aux placements solidaires par un comité d'experts indépendants, issus d'horizons très variés (secteur associatif, financiers, journalistes, universitaires, syndicalistes). L'attribution du label est conditionnée au respect de nombreux critères dont les principaux concernent la solidarité et la transparence des produits d'épargne ainsi que la politique d'action commerciale mise en place par les établissements.

Sensibilisation et mobilisation des particuliers au financement de l'ESS

Les particuliers (et les communautés locales) jouent un rôle important dans le financement des projets de développement local ayant un fort impact social et environnemental. Cette mobilisation peut prendre plusieurs formes : soit un soutien direct à travers des dons ou l'octroi de fonds propre, soit un soutien indirect à travers la mobilisation de leur épargne ou encore la participation citoyenne à des budgets participatifs. Elle est particulièrement importante dans le domaine du développement de l'ESS puisqu'elle permet de consolider le lien de proximité territoriale et la solidarité avec des acteurs porteurs d'innovation sociale et environnementale.

Les financements dégagés par les particuliers peuvent représenter des sommes importantes. Depuis le début de la pandémie de Covid-19, l'épargne mondiale des ménages atteint près de 4 500 milliards d'euros (5 400 milliards de dollars) soit environ 6% du PIB mondial selon l'agence de notation financière Moody's. En 2019, les fonds envoyés par les migrants et diasporas chaque année ont dépassé pour la première fois le total des investissements directs des entreprises étrangères dans les pays à bas et moyens revenus. Selon la Banque mondiale, ils ont atteint 550 milliards de dollars (494 milliards d'euros) en 2019, soit plus du triple de l'aide publique au développement.

Afin de sensibiliser et d'engager les citoyens dans le financement de l'ESS, les pouvoirs publics locaux et nationaux peuvent par exemple :

- **Soutenir et/ou mettre en place** des programmes d'éducation financière ;
- **Développer et/ou renforcer** le recours à des budgets participatifs pour impliquer les citoyens dans le financement de projets à impact ancrés dans leur bassin de vie ;
- **Développer** un cadre accueillant et sécurisé pour les flux monétaires de la diaspora, par exemple en encadrant les coûts de transferts internationaux pour l'envoi de fonds par les diasporas vers leurs pays d'origine, ou encore en proposant de nouveaux outils comme les obligations-diasporas.

D. ATTIRER ET MOBILISER LES INVESTISSEMENTS PRIVÉS VERS L'ESS

Les politiques d'investissement sont une composante importante de la lutte contre la COVID-19 et de la réalisation des Objectifs de Développement Durable. Cependant les montants investis demeurent insuffisants notamment dans les pays en voie de développement et il manque de véritables mesures pour donner une vraie impulsion aux investissements publics et privés en faveur des ODD. D'après le Rapport de la CNUCED sur l'investissement 2020, plus de 150 pays ont adopté des stratégies nationales de développement durable ou modifié leurs plans de développement afin de tenir compte des ODD. Cependant, selon les examens des politiques nationales d'investissement pratiqués, moins de la moitié des États Membres de l'ONU a mis en place des instruments visant à encourager les investissements en faveur des ODD. En moyenne, les dispositions réglementaires de ces pays ne ciblent pas plus de trois secteurs ou activités en relation avec les ODD. Plusieurs secteurs clés des ODD tels que la santé, l'eau et l'assainissement, l'éducation et l'adaptation aux changements climatiques sont rarement couverts par des mesures spéciales de promotion des investissements.

Une démarche plus systématique s'impose pour faire figurer la promotion des investissements dans les stratégies nationales de réalisation des ODD, et intégrer les ODD dans les cadres directifs nationaux pour l'investissement et dans le régime des accords internationaux d'investissement. Dans son Cadre de politique de l'investissement pour un développement durable, la CNUCED propose ainsi différentes mesures pour mobiliser plus de ressources, orienter les investissements et en maximiser les effets pour l'atteinte des ODD.

La bonne orientation des investissements en faveur des ODD nécessite également de faire évoluer la gouvernance des fonds nationaux et internationaux de développement durable, pour laisser une place plus grande à la société civile, aux OESS. Cette intégration aux processus de décision est nécessaire pour une appropriation communautaire et locale de l'agenda du développement durable.

Développer les mécanismes de financement basé sur les résultats

Différents mécanismes de financement basés sur les résultats (FBR) - les social impact bonds ou les development impact bonds, les contrats à impact social, outcome funds, etc. - ont été expérimentés et déployés dans le secteur de la santé, de l'éducation, de l'insertion socioprofessionnelle dans les dernières décennies. Ces mécanismes permettent de financer

des programmes à impact en s'appuyant sur des investisseurs publics ou privés qui sont rémunérés proportionnellement à l'atteinte d'objectifs préalablement contractualisés.

L'adoption de ces mécanismes FBR présentent plusieurs intérêts. Tout d'abord, ils permettent d'attirer des investisseurs publics ou privés sur des projets de long-terme, et ainsi de favoriser le développement de partenariats vertueux entre des acteurs aux compétences diversifiées. De plus, ils fonctionnent sur un principe d'incitation financière qui vise à encourager une utilisation efficiente des ressources et une amélioration constante des actions menées à partir d'études d'impact systématiques.

Les premiers retours d'expérience font état de plusieurs enjeux pour que ces mécanismes de FBR puissent constituer un véritable levier de financement au service de programmes à impact :

- **La réussite de ces programmes** dépend fortement de la gouvernance choisie, comme la définition d'objectifs clairement définis et partagés par les différentes parties prenantes, d'une répartition précise des rôles et responsabilités ou encore de l'obligation de rendre compte des résultats de manière transparente et fiable. Selon les secteurs d'activité et les territoires visés, il peut être compliqué de fixer des objectifs mesurables du fait de l'absence de données ou de leur manque de fiabilité. D'autre part, il peut y avoir des problèmes d'alignement entre les objectifs réellement poursuivis par le mandant (par exemple l'insertion professionnelle, via le retour à l'emploi, à la formation ou l'entrepreneuriat) et les incitations financières données (par exemple, une rémunération forfaitaire au nombre d'embauches sur une période donnée) ;
- **L'utilisation de mécanismes FBR** suppose de pouvoir recourir à des moyens techniques (système de collecte des données, existence d'un système d'information performant) et méthodologiques fiables (processus de suivi, de vérification et de validation des données avec l'appui ou non d'experts indépendants) pour évaluer les résultats du programme, et ainsi rémunérer les investisseurs proportionnellement à l'atteinte des résultats obtenus ;
- **L'environnement opérationnel incertain ou en évolution** peut fragiliser les opérateurs dans la réalisation des objectifs cibles prédéfinis. Il est important que les mécanismes de FBR intègrent ces contraintes afin d'évaluer et de mettre à jour au mieux les objectifs visés ;
- **L'accès aux mécanismes de FBR** est encore largement réservé aux grandes organisations en raison de la complexité technique des contrats et des délais parfois importants de

traitement des demandes par le mandant. Pour ouvrir plus largement ces mécanismes à des organisations de taille petite ou intermédiaire, il y a un enjeu important de simplification des procédures ;

- **Plus largement**, le déploiement des mécanismes de FBR suppose une transformation de la culture et des pratiques des financeurs publics. L'évolution vers un financement axé sur les résultats implique une modification de l'obligation de rendre des comptes, en mettant davantage l'accent sur les résultats attendus des dépenses publiques. Elle oblige les gouvernements et les parties prenantes à réfléchir de manière plus globale, en trouvant des solutions contextuelles à l'ensemble du problème, et en encourageant une approche de l'élaboration des politiques fondée sur les données.

Face à ces enjeux, le Global Steering Group for Impact Investment (GSG) a proposé plusieurs leviers pour faciliter et accélérer l'adoption de mécanismes de financement basé sur les résultats :

- **Impliquer les ministères « métier »** dans le déploiement de ces mécanismes innovants, afin de faciliter le portage politique et d'impulser une véritable dynamique à l'échelle nationale ;
- **Favoriser l'émergence de bonnes pratiques** de gouvernance pour les projets financés sur la base du résultat, autour de quelques thématiques et mécanismes-clés, notamment sur la justification des coûts, le calage des modalités de déclenchement des remboursements, les modalités pratiques de recueil des informations nourrissant les indicateurs de réalisation des objectifs, les indicateurs post-programme en cohérence avec les scénarios de sortie de programme ;
- **Simplifier et standardiser** les procédures juridiques pour la mise en œuvre des mécanismes de FBR à différents échelons territoriaux, et réduire les barrières à l'entrée pour les acteurs de plus petite taille ;
- **Développer de nouveaux cadres** de données et d'évaluation sont également essentiels pour suivre et vérifier les résultats ;
- **Mieux documenter et mettre en valeur** les projets financés par l'intermédiaire de mécanisme de FBR.

• Exemples d'initiatives

> Contrat à impact social (CIS) en France : est un nouveau mode de partenariat entre le public et le privé destiné à favoriser l'émergence de projets sociaux et environnementaux innovants. L'investisseur privé et/ou public préfinance le projet et prend le risque de l'échec en échange d'une rémunération prévue d'avance en cas de succès. L'État ne rembourse qu'en fonction des résultats effectivement obtenus et constatés objectivement par un évaluateur indépendant. Ces contrats à impact n'ont pas vocation à se substituer aux financements traditionnels des activités d'utilité sociale ou environnementale, mais ils apportent un mode de financement complémentaire pour faciliter le développement de nouvelles activités ou d'un programme innovant d'activités existantes. Sources : Guide méthodologique pour un financement par contrat à impact social et Retour d'expérience sur les contrats à impact social en France

> Le Development Impact Bonds au service de la rééducation physique au Mali, Nigéria et en République Démocratique du Congo : Développé en 2017, ce programme d'une valeur de 18,7 millions de francs suisses a pour objectif la construction de trois centres spécialisés dans la rééducation physique avec pour objectifs une montée en compétence du personnel dans la prise en charge des bénéficiaires ainsi qu'une meilleure insertion des bénéficiaires dans le système scolaire et sur le marché du travail. Ce programme a été déployé par le Comité international de la Croix-Rouge (ICRC), et a réuni plusieurs

financeurs (Gouvernements de Suisse, Belgique, Grande-Bretagne et Italie, et la Caixa Foundation) et investisseurs (Munich Re, Lombard Odier Pension Fund, et plusieurs acteurs philanthropiques). Source : <https://fondationlafrancesengage.org/development-impact-bonds-lapplication-du-paiement-au-resultat-dans-le-domaine-du-developpement-et-de-laide-humanitaire/>

> Le Green Outcome Funds (GOF) en Afrique du Sud : Le GOF met à disposition des fonds jumelés (concessionnels) basés sur les résultats à des fonds d'investissement locaux pour soutenir les investissements dans les PME locales spécialisées dans l'économie verte. Il vise ainsi à encourager une meilleure allocation du capital aux entreprises vertes par les gestionnaires de fonds locaux, et à catalyser un reporting cohérent et de meilleure qualité des impacts verts. La phase pilote de GOF est financée par le Jobs Fund du Trésor national de la République d'Afrique du Sud, ainsi que par le RMB Fund. Le GOF a permis de dégager un total de 92,6 millions de rands en subventions, catalysant 395,5 millions de rands en capital d'investissement provenant de fonds d'investissement locaux, appelés GOF Catalytic Finance Partners (CFP). Source : <https://thegreenoutcomesfund.co.za/>

> Banque Mondiale, Boîte à outils des financements basés sur la performance (2015) <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/17194/9782326000728.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Développer l'investissement à impact

Dans sa 10^e Edition de l'Annual Investor Survey publié par le Global Impact Investing Network (GIIN) en 2020, le marché mondial de l'investissement à impact s'élèverait à 715 milliards de dollars en 2019 contre 500 en 2018. L'investissement à impact désigne l'ensemble des investissements qui visent à générer des impacts sociaux et/ou environnementaux mesurables en parallèle d'un retour financier. Il suppose une intentionnalité des investisseurs à générer de l'impact, la coexistence d'indicateurs d'impact et de rendements financiers, ainsi qu'une démarche d'évaluation d'impact. Les investissements d'impact peuvent être faits aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés, et ciblent un large éventail de rendements que ce soit un rendement de marché ou un rendement inférieur, selon les circonstances. Ce faisant, l'investissement à impact peut être un outil efficace d'une finance plus patiente et dont l'utilité environnementale, sociale et sociétale est plus aisément perceptible par l'ensemble des parties prenantes.

Dans sa feuille de route, le Global Impact Investing Network

identifie 6 leviers de transformation majeurs pour soutenir le développement de l'investissement à impact :

- **Définir** les caractéristiques et principes directeurs de l'investissement à impact à partir d'une revue et mise en commun des différentes pratiques professionnelles des investisseurs à impact. Ce travail de définition permet d'éviter une dilution du concept dans un « mot valise » recouvrant des réalités ambiguës, incompréhensibles, fragiles, voire trompeuses (« impact washing ») ;

- **Accompagner** la standardisation des pratiques d'évaluation et de gestion de l'impact, en s'appuyant sur des indicateurs agrégés communs et la mise en commun des méthodologies de référence. Les investisseurs à impact cherchent en effet à pouvoir mieux agréger les impacts au niveau de leur portefeuille de projets, et ainsi mieux les qualifier et les piloter. La standardisation des indicateurs d'impact permettrait d'assurer plus de cohérence et de comparaison entre les investissements à impact, voire entre les fonds ;

- **Diffuser** une culture d'investissement à impact pour transformer de manière durable les pratiques d'investissement (y compris plus traditionnelles) ;

- **Diversifier** les produits d'investissement à impact pour que ces produits soient adaptés à l'ensemble des investisseurs (des particuliers aux institutions) et aux différents besoins en capitaux des différents types d'entreprises bénéficiaires (y compris les entreprises innovantes en phase de démarrage opérant) ;

- **Développer** des outils et des services pour soutenir l'intégration de l'impact dans les activités courantes d'analyse, d'allocation

et de transaction des investisseurs. Les services essentiels fournis par les banques d'investissement, les agences de notation et les fournisseurs de données doivent être élargis pour intégrer les considérations d'impact et répondre aux besoins de l'ensemble des investisseurs d'impact ;

- **Proposer** des programmes de formation des professionnels de la finance pour accroître la sensibilisation à l'investissement d'impact, maintenir l'intégrité de la pratique et attirer un capital humain talentueux dans le secteur ;

- **Créer** un environnement réglementaire favorable à l'investissement à impact, via des incitations fiscales.

• Exemples d'initiatives

> L'initiative Opportunities for the Majority (OMJ) de la Banque interaméricaine de développement (BID) en Amérique latine et dans les Caraïbes : soutient les investissements d'impact qui sont basés sur des marchés, commercialement viables, reproductibles et évolutifs. Elle cherche à générer des avantages sociaux et économiques pour la base de la pyramide (BoP) en Amérique latine et dans les Caraïbes. Le Groupe de la BID vise à catalyser des capitaux supplémentaires dans des projets qui font progresser le développement économique à long terme dans la région.

> L'initiative Global Islamic Finance and Impact Investing Platform (GIFIIP) créée par la Banque islamique de développement (BID) et le Istanbul International Center for Private Sector in Development (IICPSD) du PNUD en 2016 à Jakarta : L'objectif de la plateforme est de positionner la finance islamique et l'investissement à impact comme l'un des principaux catalyseurs de la mise en œuvre des ODD au niveau mondial grâce à l'engagement du secteur privé. Pour ce faire, elle souhaite impulser le développement d'un écosystème commercial de finance islamique et d'investissement d'impact grâce à un éventail d'outils et d'instruments d'investissement d'impact conformes à la charia, et à l'amélioration de l'accès des entreprises d'impact au financement islamique. Source : <http://www.gifiip.org/>

> Création de l'Impact Investing Institute au Royaume-Uni, une organisation indépendante à but non lucratif, créée en 2019 : Son objectif est d'accélérer la croissance et d'améliorer l'efficacité du marché de l'investissement à impact au Royaume-Uni et à l'international. Sa création a été influencée par la Taskforce du gouvernement britannique pour

la croissance d'une culture de l'investissement à impact social au Royaume-Uni et le UK National Advisory Board on Impact Investing. L'équipe travaille aux côtés d'experts qui fournissent un soutien spécialisé et bénévole dans leurs domaines respectifs. Le conseil d'administration et le conseil consultatif comprennent des dirigeants expérimentés dans le secteur des services financiers, de l'investissement social et de l'élaboration de politiques. L'organisation gère une série de programmes de recherche, d'éducation et de plaidoyer destinés à créer les conditions de marché nécessaires à l'épanouissement de l'investissement à impact. Elle fait par ailleurs partie du réseau mondial de conseils consultatifs nationaux, le Global Steering Group for Impact Investment (GIIN). Source : <https://www.impactinvest.org.uk/>

> L'initiative SDG Impact créée par le PNUD en 2018 se concentrant sur la génération et la mobilisation de capitaux du secteur privé pour la réalisation des objectifs de développement durable (ODD) : a pour objectif de fournir aux investisseurs des normes, outils et services unifiés nécessaires pour authentifier leurs contributions à la réalisation des ODD et pour identifier les opportunités d'investissement en liens avec ces ODD dans les économies émergentes et les pays en développement. L'initiative met l'accent sur l'expérimentation, l'innovation et les partenariats, en se concentrant sur le développement de prototypes de produits et de services qui seront testés, affinés puis mis sur le marché. Par ailleurs, pour rendre plus lisible l'information sur le marché de l'investissement à impact, SDG Impact organise des forums d'investisseurs. Des dialogues politiques public-privé sont également facilités afin d'identifier des recommandations pour améliorer l'environnement et le rendre plus favorable aux investissements alignés sur les ODD. Source : <https://sdgimpact.undp.org/>

Soutenir le secteur philanthropique dans le financement de projets de changement systémiques

La philanthropie constitue un levier important de financement pour les projets à forte valeur sociale et environnementale. D'après le centre de recherche de l'OCDE, le volume total des financements philanthropiques en faveur du développement était de 24 milliards de dollars sur la période 2013-2015.

Les pratiques philanthropiques sont en permanente évolution pour soutenir des projets de passage à l'échelle et impulser des changements durables («system change») pour la société et l'environnement. La venture philanthropie correspond à cette prise en compte croissante des principes et méthodes du capital-investissement (private equity) et en particulier du capital-risque (venture capital) dans les pratiques philanthropiques. Elle se caractérise par une approche de long-terme par laquelle le philanthrope soutient un organisme sans but lucratif dans le but de renforcer durablement ses capacités. La finalité du don n'est pas de soutenir un projet spécifique, mais bien de développer les capacités de la structure dans sa globalité dans une logique de financement structurel. Le développement de la venture philanthropy entraîne un véritable changement de paradigme pour les acteurs de la philanthropie et les structures bénéficiaires de dons :

- Il suppose en effet d'**établir une compréhension commune** du problème et de son écosystème, à travers une approche multi-acteurs. Ce processus est essentiel pour concevoir et accompagner une démarche qui vise un changement systémique ;

- **Le soutien à des projets** de changement systématique passe par l'allocation de financements philanthropiques "sur mesure" adapté aux besoins de chaque structure, sur une durée de long-terme et en acceptant les corrections de trajectoires. L'étude Audacious Philanthropy publiée dans la Harvard Business Review (2017) met ainsi en perspective les conditions de réussite de 15 initiatives philanthropiques qui sont passés à l'échelle avec succès aux Etats Unis. Elle montre que 90% des initiatives ont mis en moyenne 20 ans à se développer pleinement (la médiane étant de 45 ans), et que 66% d'entre elles ont bénéficié d'investissement philanthropiques de plus de 10 millions de dollars ;

- Ce changement d'échelle des financements philanthropiques conduit à un **approfondissement du processus** de sélection des projets financés. Il demande notamment des capacités et temps d'instruction supplémentaires tant pour les structures porteuses de projet que pour les financeurs philanthropiques ;

- Le développement de la venture philanthropy doit s'accompagner d'un **renforcement des capacités** d'analyse et d'accompagnement des acteurs de la philanthropie pour qu'ils puissent concevoir un financement sur mesure mais également apporter un soutien extra-financier (via l'apport de conseils stratégiques aux dirigeants de structures bénéficiaires, l'analyse d'impact, etc.) ;

- L'utilisation des données par les acteurs de la philanthropie peut être utile pour mieux **analyser les besoins des structures bénéficiaires**, adapter les réponses et les solutions, ainsi qu'améliorer l'évaluation de l'impact.

Exemples d'initiatives

> Embracing complexity : towards a shared understanding of funding system change : Ce rapport a été réalisé par Catalyst 2030, Shwab Foundation, Skoll Foundation, Ashoka, Co-Impact, Echoing Green avec le soutien de Mc Kinsey et de Systematic pour partager les bonnes pratiques pour financer des initiatives de changement systémique. Source : https://catalyst2030.net/wp-content/uploads/Embracing-Complexity_Report_2020.pdf

> «Systems Change Philanthropy Landscape» de la Chandler Foundation dresse un premier paysage des acteurs, des initiatives et des ressources à l'intersection du changement des systèmes et de la philanthropie. Source : [https://assets.website-files.com/5ed9601e4ab04f00c016af46/60058162d9c4da3bfe6c92c9_Systems-Change-Philanthropy-Landscape%2021.01.14_v_15.1.pdf](https://assets.website-files.com/5ed9601e4ab04f00c016af46/60058162d9c4da3bfe6c92c9_Systems-Change-Philanthropy-Landscape%202021.01.14_v_15.1.pdf)

> La charte des investisseurs à impact et la boîte à outil 'Investing for Impact' de l'EVPA visent à aider les investisseurs à impact débutants en leur donnant un aperçu de «ce qui fonctionne dans l'écosystème européen de l'impact, et en les

outillant dans la mise en œuvre de leurs activités. Source : <https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/investing-for-impact-toolkit> ; <https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/charter-of-investors-for-impact>

> Toolkit for African Philanthropist, The African Philanthropy Forum : cette boîte à outil donne des conseils ciblés aux acteurs philanthropiques qui souhaitent soutenir des projets de développement local en Afrique. En mai 2020, l'APF a également lancé un programme de changement des systèmes en partenariat avec Dahlberg et le Bertha Centre for Social Innovation and Entrepreneurship de l'University Of Cape Town Graduate School Of Business. Source : <https://www.africanpf.org/resources/toolkit/>

> EPIC Foundation expérimente la mise en œuvre de dons philanthropiques sur une partie du carried interest ou du management fees des particuliers faisant du private equity. Le pourcentage de dons est fixé librement par les signataires, il va en général de 1 % à 33 %, du carried interest ou des management fees. Source : <https://epic.foundation/>





ANNEXES

REMERCIEMENTS

Nous adressons nos remerciements sincères aux personnes qui ont contribué à l'instruction préliminaire de ce guide thématique, notamment :

- BENGUA, Miren, Directrice Groupe SOS Action internationale
- BIRAC Nathalie, Fondatrice de FINZ.Africa
- BOINOT, Pauline, Coordinatrice d'INEAISE
- DE FREITAS, Carlos, Executive advisor au Fonds Mondiale pour le Développement des Villes
- DE VILLEPIN Marie-Anne, Cheffe de Projet Social & Inclusive Business à l'Agence Française de Développement
- FAMERY, Elisa, Adjointe au responsable de l'investissement à impact social et du financement des PME de l'économie sociale à la Direction générale du Trésor
- FOUTUGNE, Marine, Responsable du programme Impact Finance à Le French Impact
- GOUJON Stéphanie, Directrice de French Impact
- HOWARD Elizabeth, Fondatrice de l'African Crowd Association
- KIRPALANI, Anita, COO d'Epic Foundation
- LANGENDORFF, Cyrille, Président du Comité consultatif français pour l'investissement à impact social
- LE BLOND Aissatou, co-Fondatrice de M&A Capital
- LESAFFRE, Dominique, Directeur général de la SIDI
- NGOUNOU, Charlie Martial, Président Afroleadership NGO
- PAUGAM, Axel, Responsable Financement à Impact chez GROUPE SOS Pulse
- VILLEGAS, Milder, Directeur général Filaction - membre et président de l'INEAIS
- PLOQUIN, Xavier, Senior Associate et Chef de Cabinet du CEO chez Meridiam, Finance for tomorrow
- SALLE Jon, Responsable de l'Observatoire FINANSOL
- SANANIKONE, Hélène, Fondatrice de Good Finance
- STIEVENART, Emeline, Directrice de l'Impact Tank
- VAUGELADE Clémence, Responsable du Plaidoyer de FINANSOL

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

RAPPORTS

- Banque Mondiale. Boîte à outils : financement basé sur la performance. 2014, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/17194/9782326000728.pdf?sequence=5&isAllowed=y>.
- Catalyst 2030. Embracing Complexity. Towards a Shared Understanding of Funding Systems Change. janvier 2020, <https://www.ashoka.org/en-us/embracing-complexity>
- Commission Européenne. Buying for social impact Good practice from around the EU. Décembre 2019, <https://aeid.eu/docs/bsi/index.php/good-practices/92-bsi-goodpract-web/file>.
- Commission Européenne. Les entreprises sociales et leurs écosystèmes en Europe. janvier 2020, <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=22384&langId=fr>.
- Commission Européenne. Making Socially Responsible Public Procurement Work: 71 Good Practice Cases. Mai 2020, <https://www.socialeconomy.eu.org/wp-content/uploads/2020/06/SRPP-EC-Publication.pdf>
- Cooperatives Europe. The COVID-19 crisis and its economic and social impact on cooperatives across Europe. Septembre 2020. <https://coopseurope.coop/resources/news/survey-report-covid-19-impact-cooperatives>
- Corbaid. Le FBR en période de Covid : guide de référence. avril 2020, <https://www.cordaid.org/en/wp-content/uploads/sites/11/2020/05/200430-le-FBR-en-p%C3%A9riode-de-COVID-19-Guide-de-R%C3%A9f%C3%A9rence-v1.1.pdf>
- European Venture Philanthropy Association (EVPA). Un Guide pratique pour la mesure et la gestion d'impact. Juin 2015. <https://evpa.eu.com/uploads/publications/Un-guide-pratique.pdf>
- European Venture Philanthropy Association (EVPA). A Practical Guide to Venture Philanthropy and Social Impact Investment. 21 mars 2018, <https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/venture-philanthropy-and-social-impact-investment-a-practical-guide>
- Forum pour l'Investissement Responsable. Investissement à impact : une définition exigeante pour le côté et le non-côté. Mars 2021. https://www.frenchsif.org/isr-esg/wp-content/uploads/Cahier-Impact-FIR-France-Invest_mars-2021.pdf
- Global Steering Group for Impact Investment (GSG). COVID-

19 Impact Policy Response – Part II. 27 avril 2020, gsgii.org/reports/covid-19-impact-policy-response-part-ii.

- Global Steering Group for Impact Investment (GSG). "Tying fundings to results : a primer in results-based finance economy to support a just covid-recovery and foster impact-driven economy". février 2021, <https://gsgii.org/events/tying-funding-to-results-a-primer-in-results-based-financing-rbf-thursday-11-february-at-2pm-gmt/>
- Global Impact Investing Network (GIIN). 2020 Annual Impact Investor Survey. 11 juin 2020, <https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2020>
- Global Impact Investing Network (GIIN). Methodology for Standardizing and Comparing Impact Performance. 12 novembre 2020, <https://thegiin.org/research/publication/methodology-for-standardizing-and-comparing-impact-performance>
- Global Impact Investing Network (GIIN) IRIS Use Case. Inter-American Development Bank's Opportunities for the Majority Initiative. 2013, <https://thegiin.org/assets/documents/pub/iris-use-case-idb-group-s-opportunities-for-the-majority-ini.pdf>
- Impact Entrepreneur and Rockefeller Philanthropy Advisors. Building an Impact Economy: A Call to Action for the Philanthropic Sector. 7 février 2019, <https://impactalchemist.com/s/Race-Brook-Call-to-Action-for-Philanthropy-6fjx.pdf>
- Le Médiateur des Entreprises. Rapport d'évaluation pour le développement du Label « Relations fournisseurs et achats responsables » (RFAR). 31 mars 2021 https://www.economie.gouv.fr/files/2021-03/Rapport_MDE_Achats_Responsables_0.pdf
- Ministère de l'Europe et des Affaires Etrangères. Mécanismes de financement innovants pour la santé : cartographie et recommandations. Novembre 2020, <https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/photos-videos-publications-infographies/publications/enjeux-planetaires-cooperation-internationale/rapports-et-etudes/article/mecanismes-de-financement-innovants-pour-la-sante-cartographie-et>
- Organisation Internationale du Travail (OIT). Les Mécanismes Financiers pour des Écosystèmes Innovants dans l'Économie Sociale et Solidaire. 14 novembre 2020, https://www.ilo.org/global/topics/cooperatives/publications/WCMS_728375/lang-fr/index.htm
- Putnam Consulting Group. The Putnam Guide: The Role of Philanthropy in Systems Change. 2017, <http://nncg.org>.

issuelab.org/resources/28130/28130.pdf

- Social Innovation Exchange. Funding Systems Change: Challenges and Opportunities. 2017, https://socialinnovationexchange.org/_library/_uploaded/_misc/Funding%20Systems%20Change_Challenges%20and%20opportunities.pdf
- The Australian Centre for Social Innovation (TACSI). Philanthropy, Systems and Change: perspectives, tools, and stories to help funders find their best-fit contribution to change. 2019, <https://www.tacsi.org.au/wp-content/uploads/2019/10/Philanthropy-systems-and-change.pdf>
- United Nations Conference On Trade And Development (UNCTAD). World Investment Report 2014 – Investing The SDGs : An Action Plan, 2014. 2014, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
- UNSRID, Guidelines for Local Governments on Policies for Social and Solidarity Economy, 2021
- World Economic Forum. COVID-19 Action Agenda Leaders on the Front Line: Why Social Entrepreneurs Are Needed Now More than Ever. septembre 2020, http://www3.weforum.org/docs/COVID19_SocEnt_Alliance_Report_2020.pdf

ARTICLES DE JOURNAUX

- « Govt's Social Impact Procurement Programme Open for Registration ». Digital News Asia, 16 avril 2021, www.digitalnewsasia.com/business/govts-social-impact-procurement-programme-open-registration.
- Bouissou, Julien. « La diaspora est devenue le bailleur de fonds le plus fiable » : l'indispensable argent des migrants ». Le Monde.fr, 16 décembre 2019, www.lemonde.fr/economie/article/2019/12/15/l-indispensable-argent-des-migrants_6022957_3234.html.
- Madeline, Béatrice. « Bercy relance les "contrats à impact" ». Le Monde.fr, 24 septembre 2020, www.lemonde.fr/economie/article/2020/09/24/bercy-relance-les-contrats-a-impact_6053413_3234.html.
- Romei, Valentina. « Global Savers' \$5.4tn Stockpile Offers Hope for Post-Covid Spending ». Financial Times, 18 avril 2021, www.ft.com/content/8cbfe40d-1ce1-4dc6-bcb2-1314b77b9443.

PAGES INTERNET

- Association Finansol. « La finance solidaire : De quoi parle-t-on ? » finansol.org, www.finansol.org/de-quoi-parle-t-on. Consulté le 23 avril 2021.
- APF « African Philanthropy Forum – Promoting Homegrown Philanthropy on the African Continent ». Africanpf.org, www.africanpf.org. Consulté le 23 avril 2021.
- AVPN. « Asian Venture Philanthropy Network ». avpn.asia, https://avpn.asia/. Consulté le 23 avril 2021.
- Aspen Network of Development Entrepreneurs. “The Small and Growing Business Sector and the COVID-19 Crisis: Emerging Evidence on Key Risks and Needs”. Andelglobal.com, 18 May 2020, https://www.andelglobal.org/blogpost/737893/348170/The-Small-and-Growing-Business-Sector-and-the-COVID-19-Crisis-Emerging-Evidence-on-Key-Risks-and-Needs.
- Avise. « Cartographie des offres de financement ESS par l'Avise ». Avise.org, janvier 2020, www.avise.org/ressources/cartographie-des-offres-de-financement-ess-0.
- Change Elemental. « Change Element : Co-Creating Power for Love, Dignity and Justice ». changeelemental.org, https://changeelemental.org/, Consulté le 23 avril 2021.
- European Impact Investing, www.impact-investing.eu/who-we-are. Consulté le 23 avril 2021.
- GEO. “The GEO community makes the difference. Powered by grantmakers striving to do better, our community turns a hunger for more effective philanthropy into clear pathways for achieving it”. geofunders.org, https://www.geofunders.org/, Consulté le 23 avril 2021.
- Global Task Force on Cholera Control. « Lancement d'un nouveau mécanisme de financement « révolutionnaire » pour mettre fin au choléra lors de l'Assemblée générale des Nations Unies – Global Task Force on Cholera Control ». gtfcc.org, 29 septembre 2019, www.gtfcc.org/fr/news/lancement-dun-nouveau-mecanisme-de-financement-revolutionnaire-pour-mettre-fin-au-cholera-lors-de-lassemblee-generale-des-nations-unies.
- Global Impact Investing Network (GIIN). « Welcome to IRIS+ System, the Generally Accepted System for Impact Investors to Measure, Manage, and Optimize Their Impact ». thegiin.org, https://iris.thegiin.org/. Consulté le 23 avril 2021.
- Idées Pour le Développement, par l'AFD. « Financements innovants dans l'éducation : la santé, le bon modèle ? » ideas4development.org, 19 mai 2020, https://ideas4development.org/financements-innovants-education/.
- International Institute for Sustainable Development (IISD). « Policy Brief : The New Urban Agenda : Opportunities and Challenges for Financing Sustainable Cities | SDG Knowledge Hub ». Sdg.iisd.org, 24 août 2016, sdg.iisd.org/commentary/policy-briefs/the-new-urban-agenda-opportunities-and-challenges-for-financing-sustainable-cities.
- MAPS Initiative . « Méthodologie d'évaluation des systèmes de passation des marchés (MAPS) ». Mapsinitiative.org, www.mapsinitiative.org/fr.
- Milken Institute. « Philanthropist's Field Guide ». Milkeninstitute.org, https://milkeninstitute.org/centers/center-for-strategic-philanthropy/philanthropists-field-guide Consulté le 23 avril 2021.
- Ministère de L'Economie et des Finances. « Les contrats à impact ». economie.gouv.fr, 22 septembre 2020, www.economie.gouv.fr/contrat-impact#.
- OCDE. « Commande publique - OCDE ». oecd.org, www.oecd.org/fr/gov/commande-publique. Consulté le 23 avril 2021.
- OCDE. « OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19) ». oecd.org, 16 mars 2020, www.oecd.org/coronavirus/en/policy-responses.
- Organisation internationale de normalisation (ISO). « ISO 26000 - Responsabilité sociétale ». iso.org, www.iso.org/fr/iso-26000-social-responsibility.html. Consulté le 23 avril 2021.
- The Green Outcomes Fund. « The Green Outcomes Fund ». thegreenoutcomesfund.co.za, Consulté le 23 avril 2021.
- The White House. « Executive Summary : U.S. International Climate Finance Plan ». whitehouse.gov, 22 avril 2021, www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2021/04/22/executive-summary-u-s-international-climate-finance-plan.
- UN Habitat. « New Urban Agenda ». Unhabitat.org, 2017, unhabitat.org/about-us/new-urban-agenda.
- United Nations. « Third International Conference on Financing for Development ». Un.org, 2015, www.un.org/esa/ffd/ffd3/press-release/les-pays-parviennent-a-un-accord-historique-pour-financer-le-nouveau-programme-de-developpement-durable.html.
- United Nations Framework Convention on Climate Change. « L'Accord de Paris ». unfccc.int, 12 décembre 2015, unfccc.int/fr/processus-et-reunions/l-accord-de-paris/l-accord-de-paris.

- United Research Institute for Social Development (UNRISD). « Social and Solidarity Finance : Tensions, Opportunities and Transformative Potential : An UNRISD Workshop In Collaboratio With FES and ILO ». http://base.socioeco.org/, 2 juillet 2015, base.socioeco.org/docs/02_-_ssf_event_brief.pdf.
- U.S. Agency for International Development . « Development Impact Bond ». usaid.gov, 30 novembre 2018, www.usaid.gov/cii/indiadib.

AUTRES

- Intellectap. “Impact of COVID-19 on the Entrepreneurial Ecosystem”. juin 2020, unpublished.
- Mendell, Marguerite. « Solidarity Finance and Development Capital (Responsible Investment) in Quebec, A Synthesis ». Karl Polanyi Institute of Political Economy Cocordia University, June 2017.

REJOIGNEZ L'ALLIANCE PACT FOR IMPACT

Si vous aussi, vous avez l'ambition de répondre aux enjeux sociaux, environnementaux et sociétaux de notre siècle, rejoignez-nous et participez à bâtir une alliance ambitieuse !

www.pact-for-impact.org
contact@pact-for-impact.org



@Pactforimpact



Pact for Impact