



aller de l'avant avec les instruments financiers FESI



Les instruments financiers dans le cadre de l'entrepreneuriat social





AVERTISSEMENT

Cette brochure a été réalisée grâce au soutien financier de l'Union Européenne. Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement la position de l'Union Européenne ou de la Banque Européenne d'Investissement. Les auteurs assument l'entière responsabilité des opinions, interprétations et conclusions de cette publication. Aucune garantie, expresse ou tacite, n'est donnée et aucune responsabilité n'est ou ne sera assumée par la Banque Européenne d'Investissement, la Commission Européenne ou les Autorités de Gestion quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des informations contenues dans ce document et toute responsabilité est expressément exclue. Ce document est fourni exclusivement à titre d'information. Ni la Banque Européenne d'Investissement, ni la Commission Européenne ne s'engage à fournir des informations supplémentaires ou à corriger les inexactitudes qui pourraient être contenues dans ce document. Les auteurs de cette étude sont un consortium comprenant: SWECO (coordinateur), t33, Université de Strathclyde – EPRC, Spatial Foresight et infeuope.



Introduction

« Une entreprise sociale, acteur de l'économie sociale, est une entreprise dont le principal objectif est d'avoir une incidence sociale plutôt que de générer du profit pour ses propriétaires ou ses partenaires. Elle opère sur le marché en fournissant des biens et des services de façon entrepreneuriale et innovante et elle utilise ses excédents principalement à des fins sociales. Elle est soumise à une gestion responsable et transparente, notamment en associant ses employés, ses clients et les parties prenantes concernées par ses activités économiques. »¹

L'importance des réponses apportées par les entreprises sociales aux défis sociaux et leur rôle dans la promotion d'une croissance inclusive tendent à être davantage reconnus ces dernières années à travers l'Union Européenne (UE). Les mesures d'austérité résultant de la crise économique ont eu un effet négatif notamment sur les entreprises sociales, qui dépendent davantage du financement public. Néanmoins, les entreprises sociales ont mieux surmonté la crise que le reste des entreprises. Par ailleurs, en réponse à la crise, de nouveaux modèles d'activité de marché se développent, tout en cherchant des moyens de contribuer au progrès économique et social. De manière concomitante, des entrepreneurs sociaux innovants sont montés en puissance avec l'espoir d'améliorer la qualité de vie. Ils ont ainsi créé de nouvelles opportunités pour l'entrepreneuriat social.²

Afin de promouvoir une « économie sociale de marché hautement compétitive », la Commission Européenne (CE) a placé l'économie sociale et l'innovation sociale au cœur de l'amélioration de la cohésion territoriale ainsi que de la recherche de nouvelles solutions aux problèmes sociaux, en particulier la lutte contre la pauvreté et l'exclusion.³ La cohésion sociale a été un principe directeur dans la plupart des choix de la politique économique de l'UE, posant les bases d'une vision intégrée de la croissance européenne.

Cependant, l'accès au financement à partir de sources traditionnelles peut s'avérer problématique pour les entreprises sociales, au vu de leurs caractéristiques spécifiques. Les créateurs et les investisseurs potentiels pensent souvent que ces entreprises sont plus risquées et moins rentables que d'autres, à cause des contraintes liées à la redistribution des bénéfices ou à l'emploi de travailleurs vulnérables. D'avantage que les autres entreprises, les entreprises sociales sont confrontées aux lacunes du marché financier. Elles manquent également d'une politique adaptée et d'un cadre réglementaire dans la plupart des États membres de l'UE, ce qui rend plus difficile l'accès aux fonds publics.

1 Commission Européenne COM (2011) 682 final, 'Initiative pour l'entrepreneuriat social - Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales', p.2.

2 Commission Européenne, Direction Générale Emploi, Affaires sociales et Inclusion (2014), 'A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report' (en anglais seulement), p.2.

3 Commission Européenne COM (2011) 682 final, 'Initiative pour l'entrepreneuriat social - Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales'.



Par conséquent, ce document explique comment distinguer les besoins des entreprises sociales des autres entreprises et comment répondre à ces besoins en utilisant des instruments financiers mobilisant le Fonds Social Européen (FSE) suivant cinq thèmes:



La présente brochure aborde des thématiques en lien étroit avec d'autres publications *fi-compass* déjà disponibles, comme l'utilisation d'instruments financiers dans le cadre du FSE et la mise en place d'instruments financiers de la microfinance.

Les notions communes à l'ensemble des instruments financiers, telles que leur cycle de vie, ainsi que leur mise en œuvre et de gouvernance, sont détaillées dans d'autres publications *fi-compass*.

Publications <i>fi-compass</i>	Contenu en lien avec les entreprises sociales
■ Présentation des instruments financiers dans le cadre du FSE	Pourquoi utiliser des instruments financiers dans le programme FSE; l'investissement à impact social; les bénéficiaires finaux et les intermédiaires financiers; comment gérer et mettre en œuvre des instruments financiers; les produits financiers
■ Les instruments financiers de la microfinance	L'écosystème de la microfinance et l'utilisation de microcrédits pour le FSE, les intermédiaires financiers et les produits financiers de la microfinance, le rôle des services non financiers
■ Études de cas	Retour d'expériences passées et présentes de mise en œuvre d'instruments financiers par des programmes FSE
■ Élaboration d'un plan d'action - conception, mise en place, exécution et liquidation des instruments financiers	Phases du cycle de vie des instruments financiers; dispositions réglementaires; comment élaborer un plan d'action
■ Instruments financiers - prêts, garanties, investissement en fonds propres et quasi-participation	Caractéristiques essentielles et différences notables entre les principaux produits financiers

Note: ■ Publications liées au FSE; ■ Publications liées aux Fonds ESI.



1 Quelles sont les entreprises sociales et comment contribuent-elles aux objectifs du FSE?

La Commission Européenne utilise le terme « entreprise sociale » pour couvrir les types d'entreprises suivantes⁴:

- celles qui ont un objectif **social ou sociétal**, souvent sous la forme d'innovation sociale;
- celles dont les **bénéfices sont principalement réinvestis** pour aider à achever cet objectif social; et
- lorsque l'organisation ou la propriété reflète la mission de l'entreprises, selon **des principes démocratiques ou participatifs**, ou est focalisée sur la justice sociale.

Cette définition comprend les trois dimensions d'une entreprise sociale⁵:

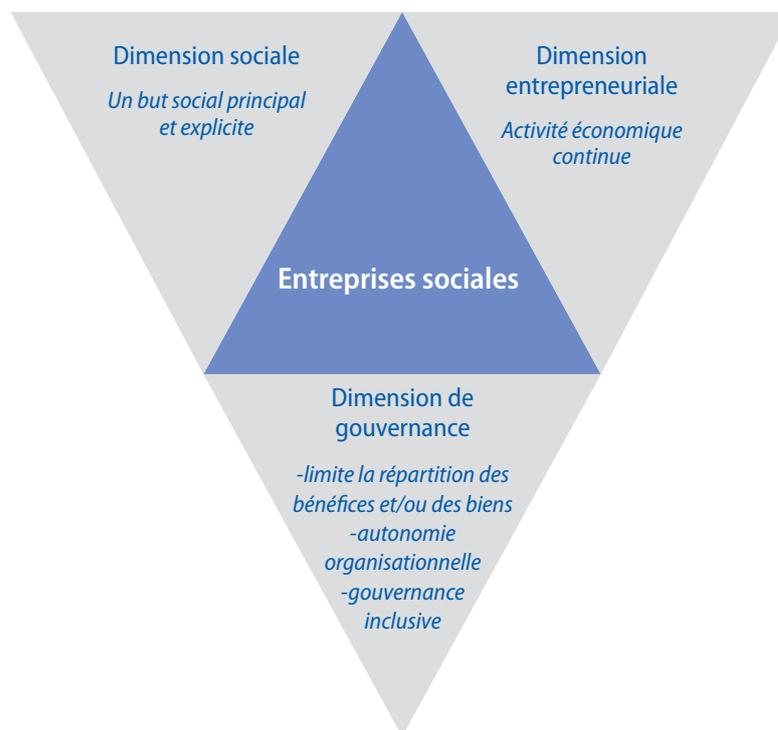
- Une **dimension entrepreneuriale**: à l'inverse des organisations à but non lucratif traditionnelles ou d'entités économiques sociales (poursuivant un but social et générant quelques formes d'autofinancement mais pas nécessairement engagées dans des activités commerciales régulières), les entreprises sociales sont engagées dans une activité économique continue;
- Une **dimension sociale**: les entreprises sociales ont un but social principal et explicite, ce qui les distingue du reste des entreprises (à but lucratif);
- Une **dimension de gouvernance**: les entreprises sociales ont des mécanismes de gouvernance qui inscrivent en leur sein même les objectifs sociaux que ces entreprises cherchent à atteindre, ce qui les distingue encore plus nettement des entreprises traditionnelles et des organisations à but non lucratif traditionnelles ou encore des organisations de l'économie sociale.

4 Commission Européenne COM (2011) 682 final, 'Initiative pour l'entrepreneuriat social - Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales, p.2-3.

5 Commission Européenne, Direction Générale Emploi, Affaires sociales et Inclusion (2014), 'A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report' (en anglais seulement), p.9.



Figure 1.1 – Les trois dimensions des entreprises sociales⁶



Les entreprises sociales sont des entreprises à part entière⁷:

- qui fournissent des services sociaux et/ou des biens et des services aux personnes vulnérables; et/ou
- utilisent une méthode de production de biens ou de services avec un objectif social, mais dont l'activité doit être en dehors du domaine concernant les biens ou les services sociaux.

Grace à leur nature participative, les entreprises sociales impliquent un plus large panel de parties prenantes dans la conception et la prestation des services/biens sociaux au regard de groupes spécifiques d'individus ou au sein d'une communauté délimitée.⁸ Elles contribuent également aux ressources non pécuniaires de la société, identifient les lacunes dans la prestation de services et inventent de nouveaux services conduisant à la cohésion sociale. Les entreprises sociales facilitent l'inclusion sociale à travers l'intégration de personnes marginalisées au sein de leur activité, en soutenant le développement de la société, en mobilisant des ressources communautaires, en encourageant une citoyenneté active et en développant les partenariats pour l'innovation sociale.

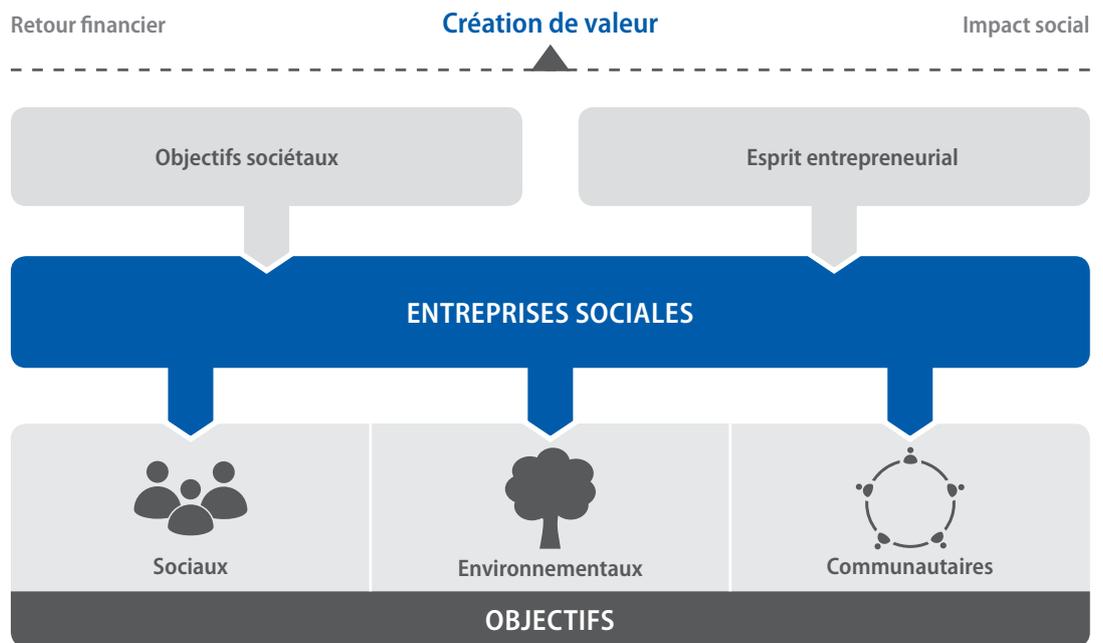
6 Reproduction de la Commission Européenne, Direction Générale Emploi, Affaires sociales et Inclusion (2014), 'A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report' (en anglais seulement), p.10.

7 Commission Européenne COM (2011) 682 final, 'Initiative pour l'entrepreneuriat social - Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales', p.3.

8 OCDE (2006), 'The social enterprise sector: a conceptual framework' (en anglais seulement).

Les entreprises sociales se concentrent sur la **création de valeur**⁹ – accroissant la valeur nette de la société après l'utilisation des ressources au sein de cette activité et contribuant à l'impact social – contrairement à l'entrepreneuriat commercial qui se concentre sur **l'appropriation de la valeur**

Figure 1.2 – La contribution des entreprises sociales à la création de valeur



Les entreprises sociales peuvent agir au sein d'un large panel d'activités ou de missions sociales incluant¹⁰:

- L'**intégration** sociale et économique des **personnes défavorisées et exclues**, comme l'intégration au travail et l'emploi protégé. Les entreprises sociales sont également un important vecteur de formation et de développement des compétences en faveur des personnes peu qualifiées ou marginalisées;
- Les **services sociaux** tels que les soins de longue durée pour les personnes âgées et les personnes souffrant d'un handicap, l'éducation et la garderie, l'emploi et la formation, le logement social, la santé et les services médicaux;
- D'**autres services publics** comme les transports en commun ou la gestion des espaces publics;
- Le **renforcement de la démocratie**, dont le soutien aux droits civils et l'accès au numérique;
- Les **activités environnementales** comme la réduction des émissions de gaz à effet de serre et des déchets, ou la promotion des énergies renouvelables;
- La **pratique solidaire** en faveur des pays en voie de développement.

9 F. Santos (2012), 'A positive theory of social entrepreneurship', *Journal of Business Ethics*, Vol. 111(3), pp. 335-351 (en anglais seulement). Voir aussi N. Mizik and R. Jacobson (2003), 'Trading off between value creation and value appropriation: the financial implications of shifts in strategic emphasis' (en anglais seulement), *Journal of Marketing*, Vol. 67, pp.63-76.

10 Commission Européenne, Direction Générale Emploi, Affaires sociales et Inclusion (2014), 'A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report' (en anglais seulement), p.IX.



Dans l'Union Européenne, des différences notables entre les États membres existent en termes de secteurs d'activité investis par les entreprises sociales. Ces secteurs sont principalement les services sociaux, l'emploi, la formation et l'éducation, l'environnement, et le développement social et communautaire.¹¹ Les moins répandus sont la santé, le logement, les associations d'entreprises, le droit et la défense d'intérêts.

Dans certains États membres de l'UE, les entreprises sociales font évoluer le modèle d'entreprise dominant vers un modèle davantage centré sur des missions sociales, qu'une activité entrepreneuriale permet d'accomplir. L'objectif est de remplir une mission sociale à travers la prestation de services au prix du marché (par exemple, de nouveaux produits et services de consommation durables tels que les produits du commerce équitable, les produits respectueux de l'environnement, les énergies renouvelables, etc.) plutôt que par la mise à disposition d'offres d'emploi de différentes catégories à des personnes défavorisées.¹²

Cependant, les marchés des investissements sociaux sont encore sous-développés dans la plupart des États membres de l'UE et manquent d'une politique dédiée ainsi que d'un cadre réglementaire pour soutenir les entreprises sociales. Ainsi, le terme « entreprise sociale » ne peut se référer à une entité légale concrète mais plutôt à un éventail d'entités légales (constituées d'une variété d'entités légales selon chaque système légal national) qui partagent cependant les dimensions entrepreneuriales, sociales et de gouvernance.

L'environnement réglementaire des entreprises sociales de l'UE

La plupart des États membres de l'UE n'ont pas de cadre légal particulier pour soutenir le développement des entreprises sociales. Seize États membres disposent ainsi d'un cadre législatif insuffisant qui reconnaît et réglemente l'activité des entreprises sociales. Il y a trois grandes approches liées à la législation des entreprises sociales¹³:

- **L'adaptation de formes juridiques existantes** pour prendre en compte les caractéristiques spécifiques des entreprises sociales. Cela peut être une nouvelle forme juridique spécifique aux entreprises sociales, se révélant être une adaptation du statut légal de la coopérative ou de l'entreprise.
- **La création d'un statut juridique de l'entreprise sociale** qui peut être transversal aux différentes formes juridiques et peut être adopté par les organisations possédant les critères définis.
- **La reconnaissance d'organisations à but non lucratif de natures particulières** qui permettent d'avoir une activité économique – bien que non dénommées comme telles, ces organisations sont *de facto* des entreprises sociales.

Dans sa communication COM (2011) 682¹⁴ la Commission Européenne a exprimé le besoin d'une action spécifique et efficace pour créer un environnement favorable aux entreprises sociales et aux parties prenantes clés de l'économie sociale et solidaire; faciliter leur accès aux marchés financiers en consolidant le cadre réglementaire des fonds d'investissements sociaux; et améliorer l'analyse, la promotion et le développement d'un environnement légal et institutionnel pour le microcrédit.

11 Commission Européenne (2013), *L'Économie sociale et entrepreneuriat social – Guide de l'Europe sociale, Volume 4*.

12 Commission Européenne, Direction Générale Emploi, Affaires sociales et Inclusion (2014), *'A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report'* (en anglais seulement), p.39.

13 *Ibidem*. pp. XV-XVI.

14 Commission Européenne COM (2011) 682 final, *'Initiative pour l'entrepreneuriat social - Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales'*.



Les instruments financiers élaborés pour le FSE peuvent ainsi soutenir les entreprises sociales à accéder au financement et soutenir la création de valeur. Ils peuvent ainsi promouvoir l'économie sociale au moyen de l'emploi et de l'intégration sociale de personnes défavorisées, et ce, tout en permettant de remplir les obligations découlant d'une transaction financière tel que le remboursement d'un prêt.

Les entreprises sociales peuvent jouer un rôle actif dans la réponse aux objectifs du FSE. L'objectif thématique 9, en particulier, la « Promouvoir l'inclusion sociale et lutter contre la pauvreté » pour la période de programmation 2014-2020, comprend une priorité d'investissement spécialement dédiée aux entreprises sociales:

La promotion de l'entrepreneuriat social et de l'intégration professionnelle dans les entreprises sociales et la promotion de l'économie sociale et solidaire, afin de faciliter l'accès à l'emploi¹⁵

Ainsi, sous l'objectif thématique 9, les entreprises sociales peuvent être les bénéficiaires finaux d'un soutien financier provenant de cette priorité d'investissement en particulier. En revanche, toujours sous l'objectif thématique 9, les entreprises sociales peuvent également contribuer à l'inclusion active, à l'intégration de communautés marginales ainsi qu'au renforcement de l'accès à des services abordables, durables et de qualité, y compris les services de santé et les services sociaux.

Un soutien financier apporté par le FSE aux entreprises sociales peut également contribuer aux objectifs de deux autres objectifs thématiques, à savoir les objectifs thématiques 8 et 10. En effet, même si les entreprises sociales ne sont pas la cible directe d'une priorité d'investissement de l'objectif thématique 8 ou de l'objectif thématique 10, elles se révèlent être des moyens de répondre aux besoins sociaux d'autres groupes cibles de ces deux objectifs thématiques, tels que les migrants, les chômeurs et les jeunes qui ont quitté le système scolaire, qui ne suivent pas de formation ou qui sont sans emploi (NEET - *Not in Education, Employment or Training*), les personnes défavorisées, les femmes et les étudiants.

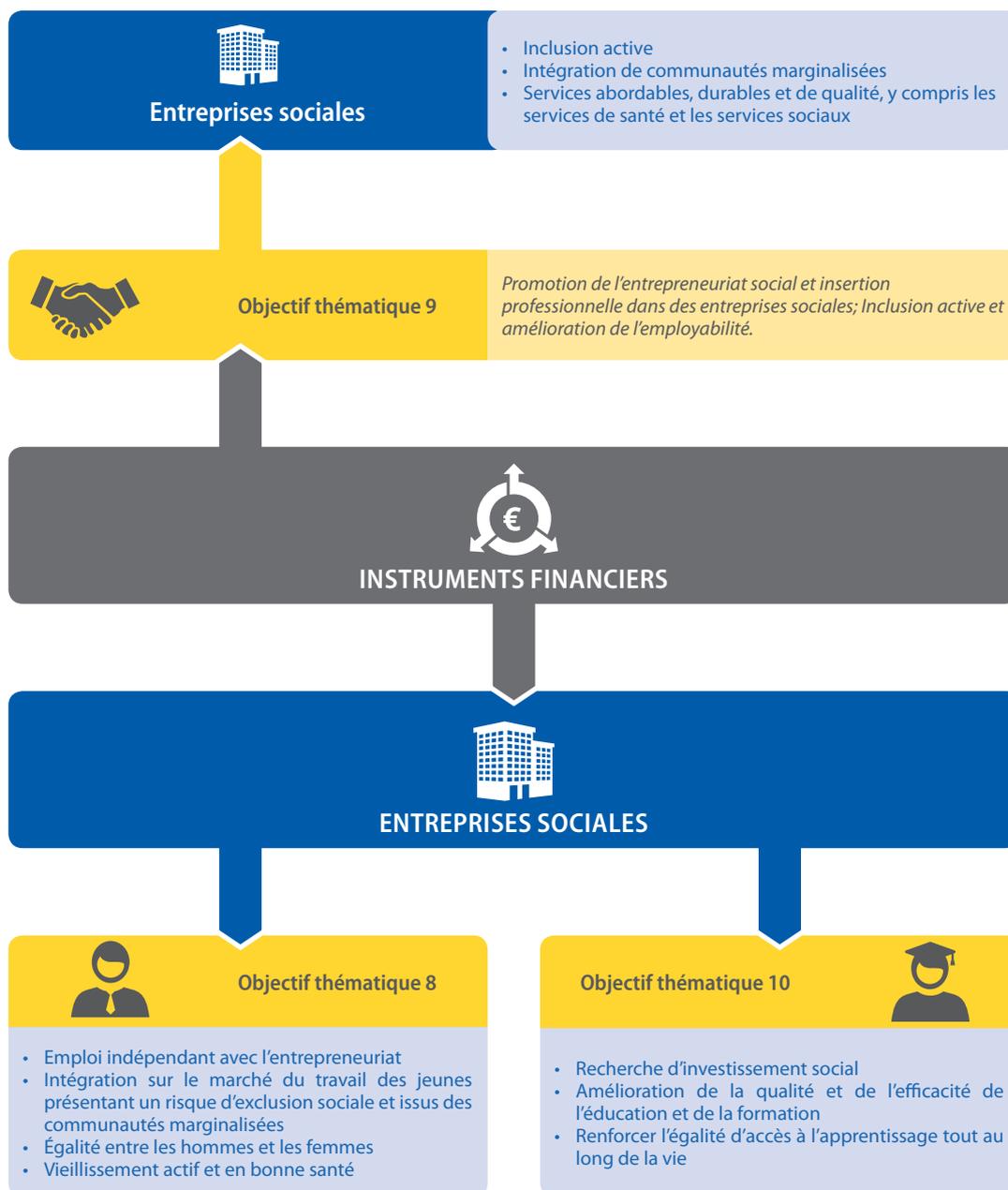
Sous l'objectif thématique 8 par exemple, les entreprises sociales peuvent augmenter les offres d'emploi, plus particulièrement pour les chômeurs de longue durée, les personnes exclues du marché du travail, risquant l'exclusion sociale ou appartenant à des groupes sociaux marginalisés. Les entreprises sociales peuvent également promouvoir l'égalité entre les hommes et les femmes ainsi que vieillissement actif et en bonne santé.

Enfin, sous l'objectif thématique 10, les entreprises sociales peuvent améliorer la qualité et l'efficacité de l'éducation et de la formation, y compris l'accès à l'apprentissage tout au long de la vie.

¹⁵ Règlement FSE (EU) No 1304/2013 Article 3.1.(b)(v).



Figure 1.3 – La contribution des entreprises sociales aux objectifs thématiques du FSE





2. L'écosystème financier de l'entreprise sociale

Les entreprises sociales ont souvent plus de difficultés à obtenir un financement que les autres entreprises. Les trois dimensions mentionnées ci-avant, qui contribuent à la création de valeur au sein des entreprises sociales, ont des répercussions sur leur accès au financement ou sur la rentabilité financière des investisseurs. Plus particulièrement, les limitations de la répartition du bénéfice, un profil présentant plus de risques, des retours financiers moins élevés du fait de leurs missions sociales, et les particularités de leurs structures de gouvernance doivent être pris en compte lors de l'élaboration et la mise en place des instruments financiers destinés aux entreprises sociales.

Tableau 2.1 – Des dimensions de l'entreprise sociale aux contraintes financières¹⁶

Dimensions de l'entreprise sociale	Conséquences principales	Contrainte financière
Entrepreneuriat: les entreprises sociales sont engagées dans une activité économique continue telle que la production et/ou les échanges de biens et/ou de services. Cela les distingue des organisations à but non lucratif traditionnelles et des entités de l'économie sociale générant des revenus, mais qui ne sont pas nécessairement engagées dans des activités économiques régulières.	Les activités économiques peuvent générer des bénéfices mais les entreprises sociales sont limitées par la répartition des bénéfices et/ou du capital.	Cela peut produire des difficultés pour trouver un soutien financier, plus précisément pour les instruments financiers dont les investisseurs traditionnels ¹⁷ prévoient un partage du capital et des bénéfices (dans le cas de prise de participations et de quasi-participations).
Social: les entreprises sociales poursuivent un but social principal et explicite qui contribue à la société. Afin d'accomplir des objectifs sociaux, les entreprises sociales doivent avoir une vision sur le long-terme.	La mission sociale sur le long-terme est l'un des facteurs qui peut donner l'impression aux investisseurs potentiels que les entreprises sociales ont un risque plus élevé et sont moins rentables que les autres entreprises.	Les instruments financiers, comme les prêts et les garanties, peuvent nécessiter des taux et des garanties d'intérêt plus élevés. Des difficultés à obtenir des prêts à long terme peuvent survenir.
Gouvernance: les entreprises sociales ont une gouvernance inclusive avec un processus décisionnel participatif et démocratique, ainsi que des mécanismes de gouvernance qui inscrivent en leur sein les objectifs sociaux de l'organisation et l'engagement d'un panel de parties prenantes y compris celles directement engagées dans l'entreprise, telles que les employés, les utilisateurs/clients ou les volontaires.	Les entreprises sociales adoptent souvent le principe d'« une voix par membre » (le pouvoir de décision n'est donc pas basé sur la détention du capital).	La participation limitée des investisseurs privés au sein du processus décisionnel et des activités des entreprises sociales peut restreindre leur financement par prises de participations et quasi-participations.

16 Commission Européenne, Direction Générale Emploi, Affaires sociales et Inclusion(2014), 'A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report' (en anglais seulement), p.2.

17 Ce terme est employé pour distinguer les investisseurs à impact social qui ne sont généralement pas affectés par les particularités des entreprises sociales et des possibles contraintes financières qui y sont liées.



L'investissement à impact social offre un cadre d'analyse pour l'élaboration et la mise en œuvre des instruments financiers à destination des entreprises sociales. Il permet également de mieux appréhender le contexte social dans lequel ces entreprises opèrent.

Le concept de l'investissement à impact social est un paradigme bien connu des organisations internationales et des forums politiques tels que l'OCDE et le G8. Dans beaucoup d'États membres de l'UE, le concept peut aider à repenser l'utilisation des instruments financiers. L'investissement à impact social est particulièrement pertinent pour les entreprises sociales puisqu'il est défini comme « le financement d'organisations qui répondent à des besoins sociaux en attendant explicitement un retour social et un retour financier sur investissement mesurable ». ¹⁸

Tableau 2.2 – Caractéristiques principales de l'investissement à impact social

	<p>Social: le point de départ, et principal objectif de l'investissement à impact social, est la réponse à des besoins sociaux tels que le vieillissement, la santé, la garderie, des logements abordables et l'assistance aux personnes défavorisées, aux chômeurs et aux personnes handicapées.</p>
	<p>Impact: l'intention est de provoquer des changements sociaux et d'améliorer la qualité de vie des bénéficiaires finaux. L'impact doit être mesurable et suivi durant toute la durée de vie de l'investissement.</p>
	<p>Investissement: tout en répondant à des objectifs sociaux, il est attendu un remboursement de l'argent investi ou prêté et si possible de générer une rentabilité financière.</p>

L'investissement à impact social possède cinq dimensions décrites ci-dessous et illustrées par la figure 2.1. Elles peuvent être en adéquation avec le cadre du FSE et être adaptées aux besoins des entreprises sociales.

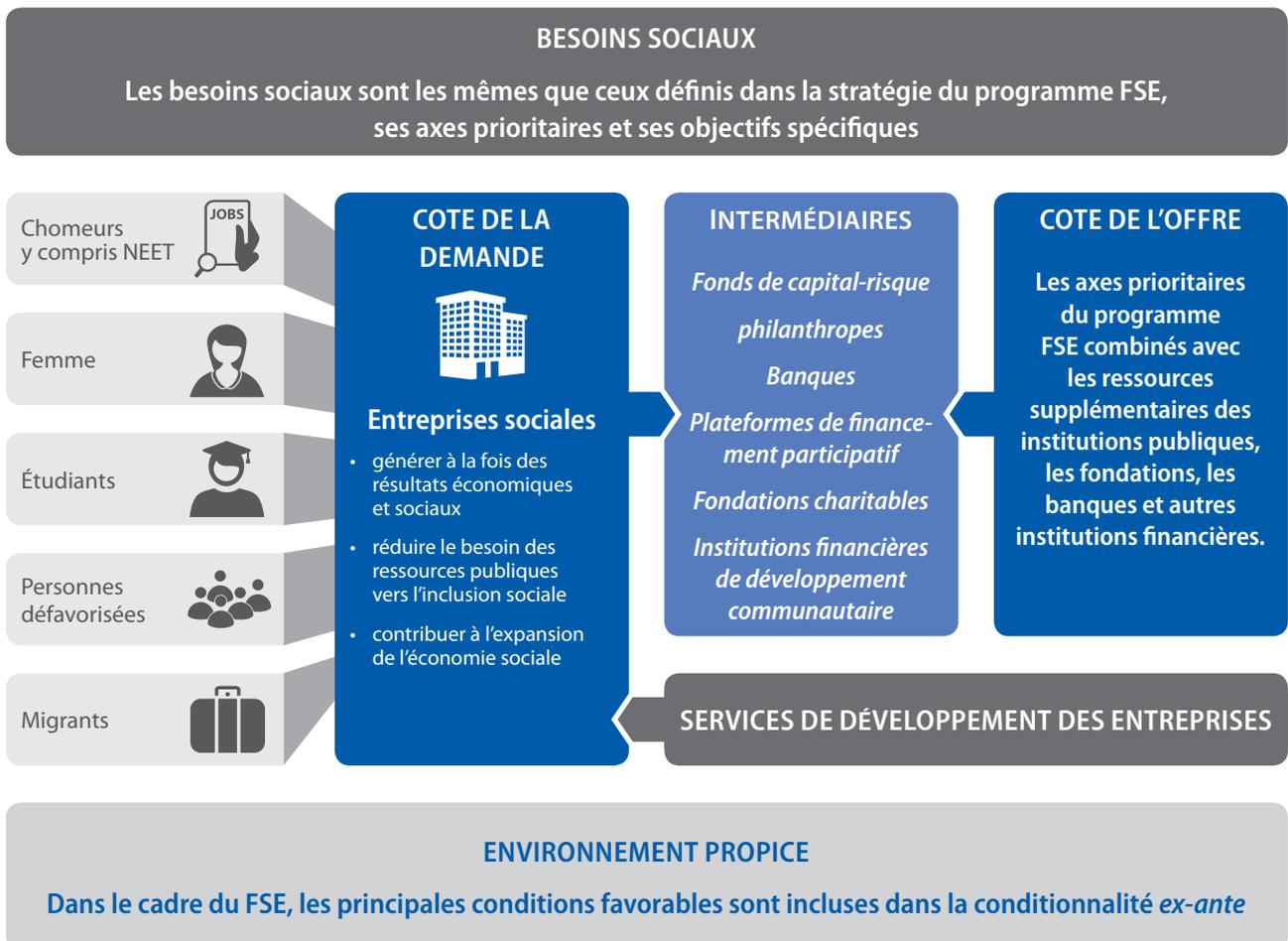
<p>Besoins sociaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dans le cadre du FSE, les besoins en investissement à impact social sont similaires aux besoins définis dans la stratégie du programme, ses axes prioritaires et ses objectifs spécifiques.
<p>Demande</p>	<ul style="list-style-type: none"> • En soutenant les entreprises sociales, le FSE peut aussi s'occuper des besoins des autres groupes cibles tels que les chômeurs et les NEET, les femmes, les étudiants, les personnes défavorisées et les migrants.
<p>Offre</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les investisseurs à impact social comprennent des gouvernements et institutions publiques, des banques, des fondations, des « individus ayant un patrimoine net important » et des philanthropes. Les ressources fournies peuvent être complétées par d'autres mesures du FSE ou d'autres programmes (y compris l'assistance technique et les services de développement d'entreprises), ainsi que par des ressources nationales et régionales.

18 OECD (2015), 'Social impact investment – Building the evidence base'.



Intermédiaires	<ul style="list-style-type: none">Les intermédiaires financiers peuvent être des banques commerciales, des philanthropies, des fondations charitables, des plateformes de financement participatif, ou des institutions financières de développement communautaire. Les intermédiaires financiers peuvent aussi fournir des services non-financiers.
Environnement propice	<ul style="list-style-type: none">Cela comprend les systèmes sociaux, les capacités administratives et celles des politiques et des cadres réglementaires destinés à augmenter la visibilité et la reconnaissance des entreprises sociales. Dans le cadre du FSE, les principales conditions favorables sont comprises dans la conditionnalité <i>ex-ante</i>.

Figure 2.1 – La structure de l'investissement à impact social





3. Les intermédiaires financiers travaillant avec des entreprises sociales

Dans le cadre de l'investissement à impact social, il existe différentes institutions financières ainsi que différents investisseurs et différents opérateurs, qui sont soit des intermédiaires financiers soit du côté de l'offre. Ils se concentrent sur une mission sociale, ou incluent une mission sociale parmi d'autres activités commerciales.

Au sein de l'UE, la plupart des intermédiaires financiers¹⁹ qui travaillent avec des entreprises sociales sont des:

Fonds de capital-risque philanthropes	<ul style="list-style-type: none"> • Appliquent les techniques du capital-risque au financement des entreprises sociales, une stratégie de financement sur mesure de pair avec des services non-financiers, le renforcement des capacités organisationnelles et la mesure du rendement; • Un processus de sélection multi-étapes; • Fournissent des subventions, des garanties ou des dettes nécessitant un rendement financier en plus du rendement social.
Banques	<ul style="list-style-type: none"> • Banques socio-éthiques fournissant des prêts aux entreprises ou aux organisations qui correspondent à leur mission; • Banques commerciales qui ont un agenda philanthropique ou des gammes de produits spécifiques pour les entreprises sociales.
Plateformes de financement participatif	<ul style="list-style-type: none"> • Classées par types d'instrument financier sur la plateforme (garantie, prêts, compensations ou donations); • Rares accords confidentiels au vu du nombre d'investisseurs individuels; • Les droits de contrôle et de vote doivent être combinés et structurés pour simplifier l'interaction avec les parties prenantes.
Fondation charitables	<ul style="list-style-type: none"> • Investissent du capital dans les garanties traditionnelles et marchés obligataires; et utilisent les dividendes et le paiement des intérêts pour des missions sociales; • Ont un capital important.
Institutions financières de développement communautaire²⁰	<ul style="list-style-type: none"> • Soutiennent les entreprises sociales pour la production de logements abordables, la construction d'équipements collectifs, et le lancement ou le développement de programmes communautaires pour créer de la richesse communautaire; • Fournissent du capital et des services financiers aux personnes et aux communautés qui ne sont généralement pas desservies par les institutions financières traditionnelles.

Cependant, les intermédiaires financiers ont besoin de surmonter beaucoup de facteurs lorsqu'ils s'adressent à des entreprises sociales, qui freinent en retour le développement et la croissance de celles-ci ainsi que le développement des marchés financiers sociaux en Europe.²¹

19 Les intermédiaires financiers et les principales caractéristiques proviennent de W. Spiess-Knalf et S.A.Jansen 'Imperfections in the social investment market and options on how to address them' (en anglais seulement) pour le compte de la Commission Européenne (2013).

20 Seules les institutions qui ne suivent pas de but religieux sont prises en compte dans ce document.

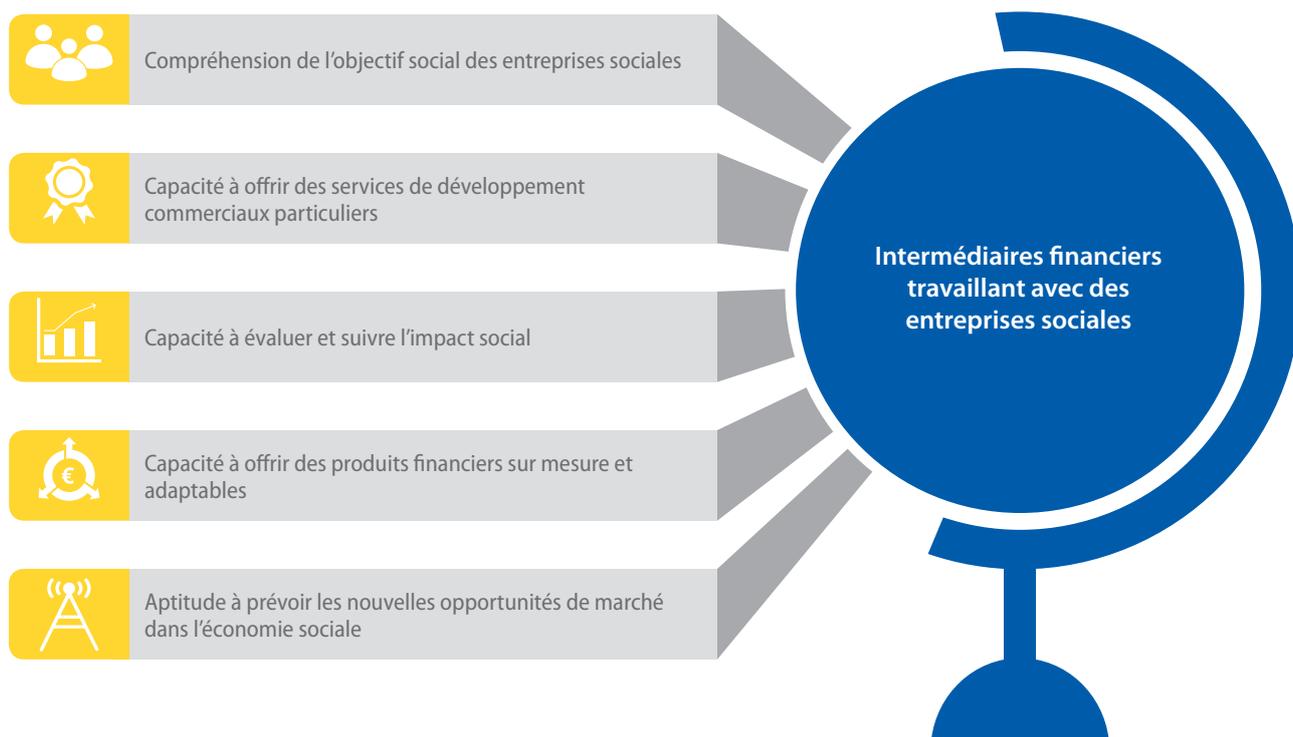
21 Commission Européenne COM (2011) 682 final, 'Initiative pour l'entrepreneuriat social - Construire un écosystème pour promouvoir les entreprises sociales au cœur de l'économie et de l'innovation sociales, p.5.

Tableau 3.1 – Des contraintes de l'investissement à impact social aux conditions nécessaires pour les intermédiaires financiers

Contraintes de l'investissement à impact social		Conditions nécessaires des intermédiaires financiers	
<i>Faible compréhension du concept d'entreprise sociale</i>	Le terme « social » est souvent associé aux associations caritatives et aux entités du secteur social, rarement à l'entrepreneuriat. Le manque de cadre législatif et politique n'aide pas à clarifier le concept d'entreprises sociales.		La capacité de saisir le sens de la mission sociale, à le partager, et à comprendre que le rendement financier peut nécessiter plus de temps avec un risque plus élevé.
<i>Manque de volonté d'investissement et de gestion des capacités</i>	L'absence de modèle commercial viable peut limiter les perspectives de durabilité et de croissance pour les entreprises sociales. Celles-ci peuvent manquer d'orientation commerciale et d'esprit entrepreneurial, de stratégies d'organisations structurées sur le long terme ou d'une équipe de gestion professionnelle.		Une expertise qualifiée pour la prestation de services de développement aux entreprises pour les start-ups, la planification des entreprises, le développement de la bonne structure juridique, la création du système financier/comptable, les réseaux connectant les investisseurs, les conseillers et les sponsors avec les entrepreneurs sociaux, les formations sur les compétences professionnelles.
<i>Les difficultés à évaluer l'impact social</i>	L'absence d'un mécanisme clair et commun pour l'évaluation de l'impact social peut limiter l'intérêt de l'investisseur.		Une structure et un schéma pour évaluer continuellement et suivre l'impact social et le comparer avec les rendements financiers.
<i>L'entreprise sociale s'appuie sur le soutien public ou les dons privés ou les contributions charitables</i>	La plupart des entreprises sociales comptent sur les subventions publiques, les subventions et les donations. L'expérience des instruments financiers est limitée.		Des produits financiers sur mesure et adaptés aux besoins et aux attentes des entreprises sociales.
<i>La réduction des dépenses publiques et les conditions économiques difficiles</i>	La réduction des dépenses publiques limite les ressources pour les services sociaux, contraint l'expansion et l'aptitude des entreprises sociales à être compétitives et à survivre.		Transformer les effets négatifs de la crise en nouvelles opportunités de marché et encourager les nouvelles entreprises sociales dans les secteurs dont les services sociaux étaient d'abord fournis par l'État.



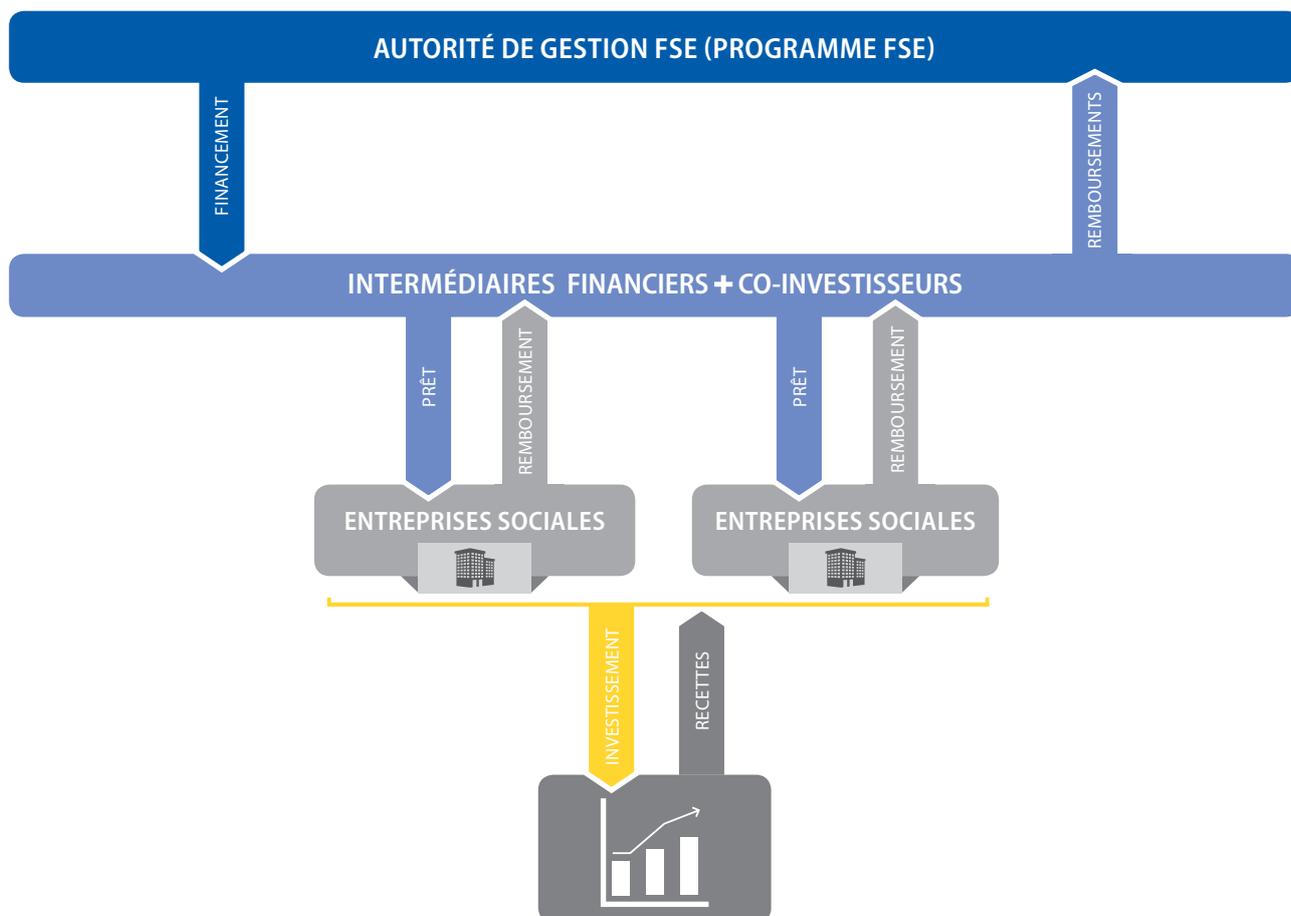
Figure 3.1 – Les conditions nécessaires des intermédiaires financiers travaillant avec des entreprises sociales



4. Les produits financiers pour les entreprises sociales

Prêt

« Un accord par lequel le prêteur met à la disposition de l'emprunteur une somme d'argent convenue pour le délai convenu et en vertu duquel l'emprunteur est tenu de rembourser ladite somme dans le délai convenu »²²



PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES:

- 1 Pas particulièrement difficile à administrer (donc les coûts de gestion et les charges sont limités).
- 2 Un calendrier de remboursement défini rend les prévisions budgétaires plus faciles.
- 3 Le mécanisme de prêt est bien assimilé, réduisant le besoin de développer les capacités et le risque d'incompréhensions.
- 4 Les prêts préservent le fonds propre des destinataires finaux puisqu'il n'y a pas de revendication sur la propriété de l'entreprise.

²² Commission Européenne (2015), 'Document d'orientation destiné aux États membres relatif aux instruments financiers – Glossaire'.



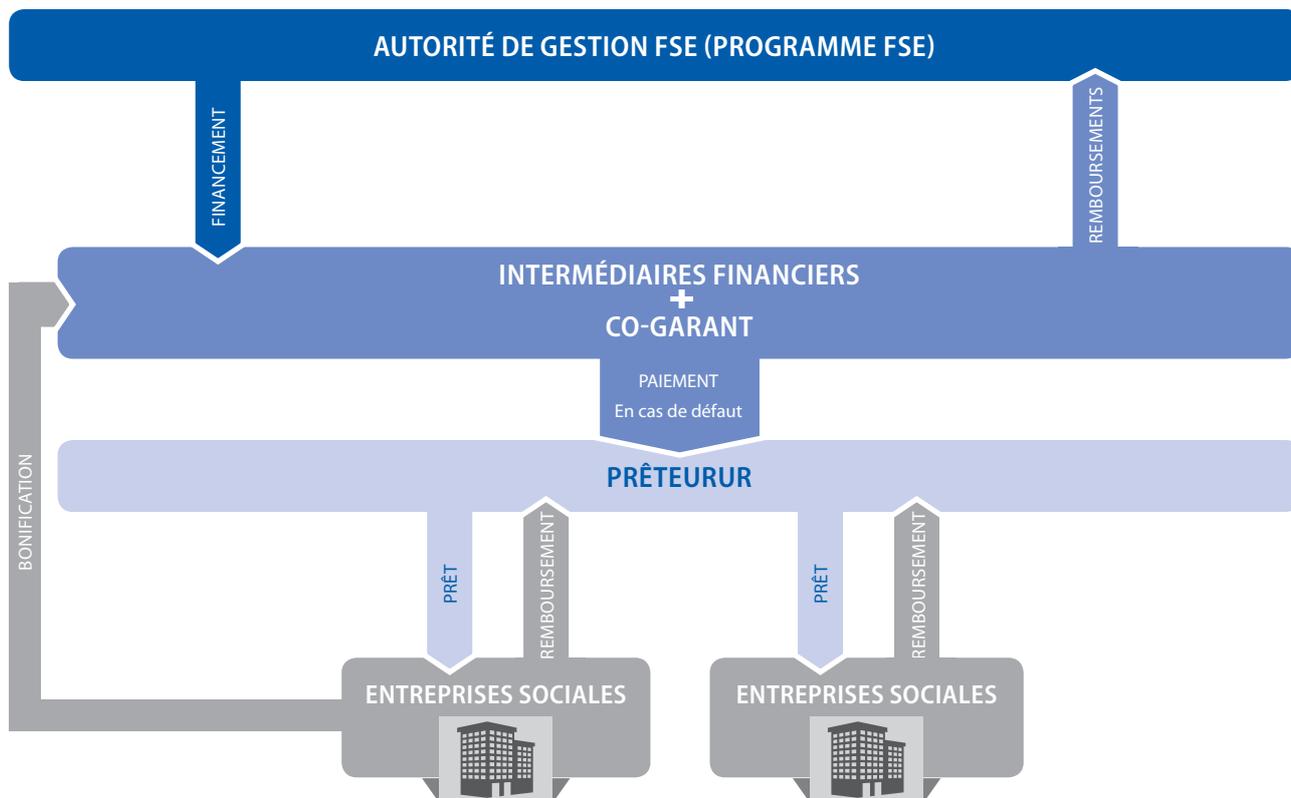
Exemple



Le soutien de l'ingénierie financière pour le Développement de l'économie sociale en Pologne. Il a été créé lors du programme opérationnel 2007-2013 polonais « Capital Humain » comme projet pilote pour améliorer l'accès des entreprises sociales au financement et pour lutter contre le chômage et l'exclusion sociale. Les destinataires finaux sont des ONG conduisant des activités commerciales, des coopératives sociales, des organisations religieuses, et des entreprises publiques et des sociétés sans but lucratif à responsabilité limitée, transférant toutes les recettes en objectifs statutaires sociaux. Avec un budget de 7,5 millions d'euros (30 millions PLN), des prêts d'un maximum de 25 000 euros sont distribués sur une période de 60 mois avec un délai de 6 mois de grâce de remboursement et sans coût ni charge supplémentaire. Les prêts sont combinés avec des services gratuits non financiers pour améliorer les compétences entrepreneuriales des destinataires finaux. Fin juin 2015, 6,88 millions d'euros ont été attribués à 288 entreprises sociales à travers 357 prêts, créant 250 emplois et en maintenant 1 000 autres. L'instrument financier est mis en œuvre grâce à un fonds de fonds, la banque Gospodarstwa Krajowego – la banque de développement de l'État.

Garantie

« Un engagement écrit d'assumer la responsabilité de tout ou partie de la dette ou de l'obligation d'un tiers ou de l'exécution réussie de ses obligations par ledit tiers en cas d'événement qui déclenche ladite garantie, tel qu'un défaut de paiement sur un prêt »²³



23 Commission Européenne (2015), 'Document d'orientation destiné aux États membres relatif aux instruments financiers – Glossaire'



PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES:

- 1 Les garanties peuvent préserver le fonds propre des destinataires finaux puisqu'il n'y a généralement pas de revendication sur la propriété de l'entreprise.
- 2 Les bénéfices potentiels des destinataires finaux peuvent inclure, entre autres, moins ou pas de charges, peu ou pas de garanties exigées ainsi que moins de primes de risque.
- 3 Puisque les contributions du programme couvrent seulement certaines parties des prêts (rapport multiplicateur approprié), il y a un important effet de levier.
- 4 Le risque d'investissement des tiers prêteurs est réduit (parce qu'ils doivent seulement supporter une partie du risque de défaillance).
- 5 Les produits non financés tels que les garanties demandent moins de soutien initial que les produits financés tels que les prêts.

Exemple

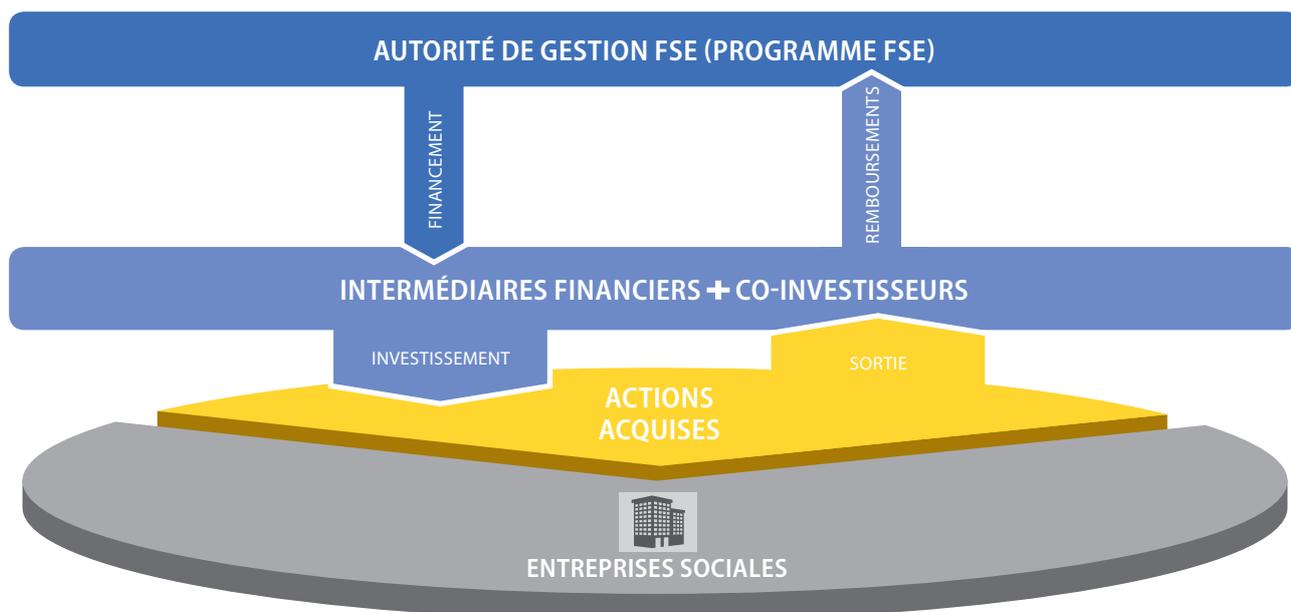


L'instrument financier de garantie du programme de l'emploi et de l'innovation sociale.

Basé sur le succès de l'instrument européen de microfinancement Progress (Progress Microfinancement), qui est un programme de l'UE lancé en 2010, géré et mis en œuvre par le Fonds européen d'investissement (FEI). Il assure des garanties plafonnées et des contre-garanties couvrant les portefeuilles de prêts dans les domaines de la microfinance et de l'entrepreneuriat social. Les entreprises sociales éligibles²⁴ doivent avoir un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas les 30 millions d'euros, ou un bilan annuel total n'excédant pas les 30 millions d'euros et ne pas être elles-mêmes un organisme de placement collectif.

Fonds propres

« Un apport de capitaux propres à une entreprise, investis directement ou indirectement en contrepartie de la propriété totale ou partielle de celle-ci, et lorsque l'investisseur de fonds propres peut en outre exercer un certain contrôle sur la gestion de l'entreprise et partager les bénéfices de l'entreprise »²⁵



24 Voir Article 2 du 'Règlement (EU) no 1296/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 11 décembre 2013 établissant un programme de l'Union européenne pour l'emploi et l'innovation sociale (EaSI) et modifiant la décision no 283/2010/UE instituant un instrument européen de microfinancement Progress en faveur de l'emploi et de l'inclusion sociale.'

25 Commission Européenne (2015), 'Document d'orientation destiné aux États membres relatif aux instruments financiers – Glossaire.'



PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES:

- 1 Ils ont un potentiel plus important de remboursements en comparaison des titres de créance purs.
- 2 L'investisseur a un rôle actif dans la gestion du projet et dans l'accès des actionnaires aux informations.
- 3 Ils stimulent l'investissement des industries de fonds propres locales privées également dans des domaines plus risqués non servis précédemment.
- 4 La nécessité d'investissement de fonds propres peut entraîner des changements rapides du cadre réglementaire pour encourager le marché de garantie privée.
- 5 L'entreprise peut bénéficier de l'expertise de gestion de l'investisseur.
- 6 Les investisseurs publics peuvent influencer la configuration et la mission d'une entreprise.

Exemple



Accélérateur à impact social (Social Impact Accelerator, SIA). Le SIA est le premier partenariat paneuropéen public-privé répondant au besoin en fonds propres et quasi-participations des entreprises sociales. Ce fonds de fonds est géré par le Fonds européen d'investissement (FEI) et investit dans des fonds à impact social qui ciblent les entreprises sociales à travers l'Europe. Le SIA s'est terminé fin juillet 2015 en ayant investi 243 millions d'euros; en combinant les ressources du groupe de la BEI et des investisseurs externes, incluant le Crédit Coopératif, la Deutsche Bank, le groupe finlandais SITRA et la Banque de développement bulgare. Il a été demandé aux fonds à impact social de définir entre un et cinq indicateurs à impact social par entreprise dans leur portfolio et d'établir des objectifs pour chacun des indicateurs. Le FEI et les co-investisseurs suivent les progrès réalisés du portfolio de l'entreprise par rapport à l'achèvement des objectifs.

Quasi-participation

« Un type de financement se situant entre les fonds propres et les prêts, de risque plus élevé que la dette de premier rang mais moins élevé que les fonds propres de première catégorie. Les quasi-participations peuvent être structurées comme la dette - non garanties ou subordonnées et, dans certains cas, convertibles en participations - ou comme des participations privilégiées »²⁶

Les différentes formes de quasi-participation (également connues sous le nom de capital "mezzanine" ou financement "mezzanine") peuvent être considérées comme des fonds de fonds ou des capitaux d'emprunts en fonction du degré de propriété acquis et de l'exposition aux pertes en cas de faillite. Le profil du risque va également changer en fonction de la durée de l'engagement du capital et des conditions de rémunération.

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES:

- 1 Pour les co-investisseurs, les retours sur investissement sont plus importants qu'avec des titres de créances pures.
- 2 Elle répond à des contraintes de risque particulières dans un secteur de marché particulier.
- 3 Elle stimule l'investissement des industries de fonds propres locales privées également dans des domaines plus risqués non servis précédemment.
- 4 Des changements susceptibles du cadre réglementaire peuvent encourager le marché des capitaux privés.

26 Commission Européenne (2015), 'Document d'orientation destiné aux États membres relatif aux instruments financiers – Glossaire'

5. Combinaison de l'aide et des synergies

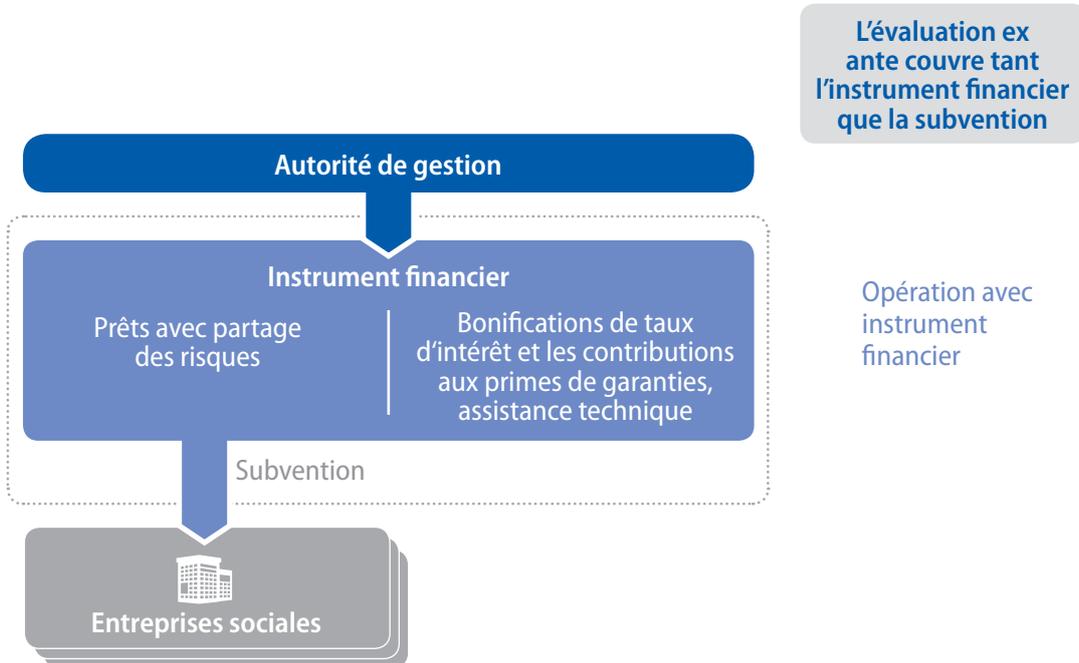
Le cadre législatif pour la période de programmation 2014-2020 détaille les conditions dans lesquelles les instruments financiers peuvent être combinés avec d'autres formes de soutien²⁷ tels que les subventions ou d'autres instruments financiers du même programme ou d'autres programmes européens.

5.1 Combinaison des instruments financiers avec d'autres formes de soutien

Il existe deux types de combinaisons²⁸ qui peuvent être employées pour financer les entreprises sociales:

a) Combinaison de mesures de soutien dans une seule opération financière (opération simple)

D'autres formes de soutien (dont le soutien technique, les bonifications de taux d'intérêt et les contributions aux primes de garanties) ainsi que l'instrument financier font partie d'une même opération, cofinancée par Fonds ESI sous un axe prioritaire d'un programme ESIF. Les autres formes de soutien sont apportées soit par le gestionnaire du fonds ou, dans des cas particuliers²⁹ par l'autorité de gestion elle-même. Le soutien est fourni au profit des bénéficiaires finaux mais n'est pas directement versé à ces derniers.



Note: figure adaptée de 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support', p. 6, Commission Européenne (2015).

27 Règlement 1303/2013 « RPDC » Article 37(7), (8), (9), Article 42(1), Article 65(11).

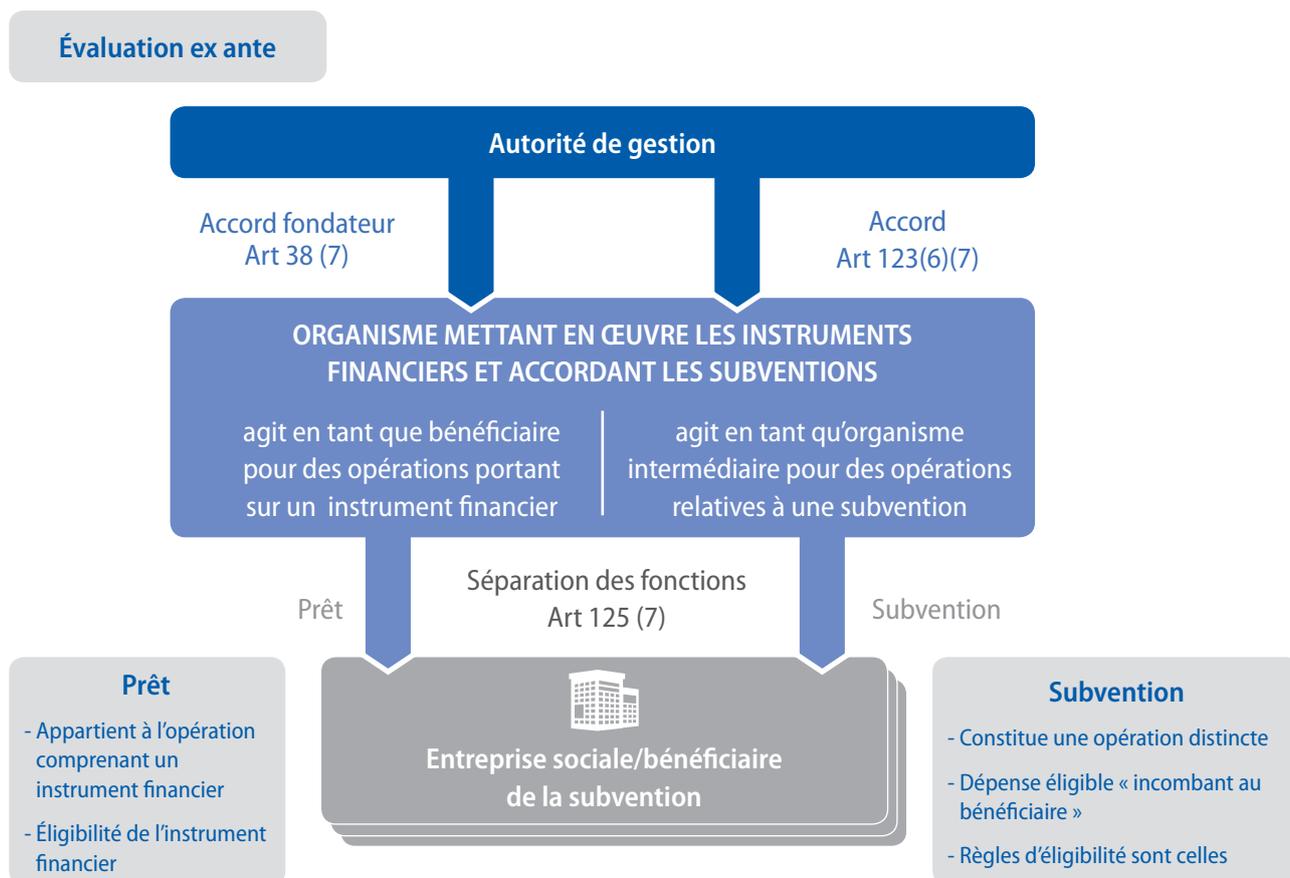
28 Commission Européenne (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support' (en anglais seulement).

29 Mise en œuvre des instruments financiers conformément à l'Article 38(4)(c).



b) Combinaison de mesures (de soutien) au niveau du bénéficiaire final (au moyen de deux opérations séparées)

Le soutien d'un instrument financier et celui d'un autre programme ou priorité de Fonds ESI ou d'un autre instrument financé par l'UE peuvent être combinés au niveau du bénéficiaire final. Dans ce cas, la subvention, ou toute autre forme d'aide, ne participe pas à l'opération qui comprend les instruments financiers. La combinaison d'un soutien d'un instrument financier et d'une subvention, ou toute autre forme d'aide, provenant d'une autre priorité, programme ou instrument, intervient par l'intermédiaire de deux opérations séparées, chacune ayant des dépenses éligibles distinctes.



Note: figure adaptée de 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support' (en anglais seulement), p.11, Commission Européenne (2015).

5.2 Synergies entre le FSE et les instruments financiers établis au niveau de l'Union Européenne

Une des synergies des produits financiers pour les entreprises sociales avec un support financier fourni par d'autres programmes européens correspond au troisième axe du programme EaSI, Microfinance et Entrepreneuriat Social, qui augmente l'investissement réalisé pour le développement et l'expansion des entreprises sociales. Avec au moins 86 million d'euros alloués, le programme EaSI facilite l'accès au financement des entreprises sociales pour un maximum de 500 000 euros. Un schéma de garantie ciblant les microentreprises et les entreprises sociales a été lancé en 2015. Cela peut apporter des garanties pour les prêts à hauteur de 500 000 euros maximum par entreprise sociale tout en respectant les règles relatives aux aides d'État. Le soutien du programme est limité aux entreprises sociales éligibles non répertoriées sur le marché boursier, qui ont un chiffre d'affaire ou un bilan annuel inférieur à 30 millions d'euros et qui sont conformes à la définition des entreprises sociales établie par la réglementation EaSI.³⁰

Les organisations qui peuvent postuler pour l'axe Microfinance et Entrepreneuriat Social du programme EaSI sont celles établies dans:

- les États membres de l'UE;
- les pays de l'EEE, conformément avec l'accord EEE, et les États membres de l'AELE;
- les pays candidats à l'adhésion de l'UE et les pays candidats potentiels, conforme aux accords-cadres conclus pour leur participation aux programmes européens;
- les organismes publics et privés au niveau national, régional ou local assurant des microfinancements pour les entreprises privées et les microentreprises et/ou en finançant les entreprises sociales des pays mentionnés ci-dessus.

EaSI - Microfinance et Entrepreneuriat Social



L'axe Microfinance et Entrepreneuriat Social du programme EaSI offre deux produits financiers pour les institutions publiques et privées qui fournissent un financement social pour les entreprises sociales:

- **Instruments financés**, qui incluent prêts et garanties. Le prix va se répercuter sur le risque de la transaction individuelle ainsi que sur le marché local. Le financement des entreprises sociales peut contenir des investissements pour un maximum de 500 000 euros.
- **Garanties (Instrument financier de garantie EaSI)**³¹, qui fournit des garanties plafonnées et des contre-garanties couvrant les prêts en microfinance et dans le secteur de l'entrepreneuriat social. L'instrument a été conçu pour permettre aux intermédiaires financiers de toucher davantage de destinataires finaux en augmentant la disponibilité et l'accessibilité à la microfinance des groupes vulnérables, des microentreprises et des entreprises sociales.

30 Voir Article 26(c) du « Règlement (EU) no 1296/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 11 décembre 2013 établissant un programme de l'Union européenne pour l'emploi et l'innovation sociale (EaSI) et modifiant la décision no 283/2010/UE instituant un instrument européen de microfinancement Progress en faveur de l'emploi et de l'inclusion sociale ».

31 CE et FEI (2015), 'Annex II to the Open Call for Expression of Interest to select Financial Intermediaries under EaSI – Capped Guarantee under the European Programme for Employment and Social Innovation (EaSI) Indicative Term Sheet for the EaSI Microfinance Guarantee' (en anglais seulement).

