

Mesure de l'impact social, mesure du « consentement à investir »

Nicole Alix

Numéro 335, janvier 2015

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1028537ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1028537ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Association Recma

ISSN

1626-1682 (imprimé)

2261-2599 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Alix, N. (2015). Mesure de l'impact social, mesure du « consentement à investir ». *Revue internationale de l'économie sociale*, (335), 111–116.
<https://doi.org/10.7202/1028537ar>

MESURE DE L'IMPACT SOCIAL, MESURE DU « CONSENTEMENT À INVESTIR »

par Nicole Alix*

* Secrétaire du bureau de
Confrontations Europe et
du conseil des Rencontres
du Mont-Blanc.

Le tout récent rapport du G8 nous révèle que le « *cœur invisible des marchés* » (groupe de travail « Impact social » du G8, 2014) est prêt à investir entre 450 et 1 000 milliards de dollars en investissement à impact social. C'est évidemment une nouvelle intéressante. La recette : disposer, enfin, d'une mesure de l'impact social pour rééquilibrer des décisions d'investissement jusqu'à présent uniquement fondées sur le risque et le rendement. Mesurer l'impact social devient ainsi une nécessité pour déclencher les investisseurs privés et, par extension, une possibilité de justifier le soutien de finances publiques parcimonieuses. C'est le raisonnement qui a été appliqué à partir des années 80 en matière d'environnement : pour que la dimension environnementale puisse être enfin intégrée aux calculs économiques coût-bénéfice, il fallait lui fixer un prix.

Il n'y aurait donc pas plus de contradiction entre social et marché financier qu'entre croissance et environnement. On se focalise sur la question des méthodes de mesure d'impact social (Stievenart, Pache, 2014). Il faut aussi poser la question de l'adéquation même de l'investissement d'impact aux entreprises de l'économie sociale et anticiper les effets de la « mise en équation économique » du social.

(1) Voir les travaux de
Dominique Pestre et de Valérie
Boisvert et Dominique Vivien.

LA « E-MESURE » DU SOCIAL CRÉE DES EFFETS DE CONFORMATION ET D'ÉVICITION

Il n'y a que des avantages à se doter d'instruments de mesure, si les utilisateurs en connaissent les significations et en font donc bon usage : une prise de décision « humaine » sait corriger des défauts provenant d'asymétries d'information.

Des difficultés naissent, en revanche, lorsque la décision se prend loin du réel, notamment sur des marchés sans lien obligé avec l'économie réelle. C'est le cas des marchés financiers, rémunérés à la vitesse et à la fréquence des échanges, ce qui conduit, en l'absence de régulation, au *trading* à haute fréquence et à des aberrations à la Kerviel où plus personne n'estime être responsable de rien, même pas d'avoir créé les chiffres et les systèmes sur lesquels se fondent les décisions.

Dans un système de décision qui substitue des indicateurs et des standards à l'expérience des experts, les mesures retenues seront forcément contraintes par les chiffres qu'il est possible de produire, et les effets de prophétie auto-réalisatrice joueront à plein (Chiapello, 2014). D'autres risques à mentionner sont ceux de conformation, de restructuration de l'offre et d'évitement

de l'innovation. Les impacts pourraient perdre de leur importance par rapport à la conformation aux critères de notation.

Selon le groupe d'experts Entrepreneuriat social (Geces) mis en place par la Commission européenne, les entreprises sociales devraient se référer à la « théorie du changement » (*theory of change*) pour décrire leurs impacts (Geces, 2014). Utilisée dans l'aide internationale anglaise et américaine, il s'agit d'une méthode assortie d'outils de *reporting* (grille d'indicateurs à renseigner) pour relier objectif explicite, chaînes causales et résultats. Elle a ses avantages lorsqu'elle sert la délibération entre les parties prenantes, mais laisse peu de place aux mécanismes qui ne peuvent pas être approchés *ex ante*. Si le Geces n'oblige pas à se référer à un tel protocole, il préconise le système « *se conformer ou se justifier* » (*comply or explain*), dont l'expérience montre qu'il conduit plutôt à l'alignement sur la pratique de la majorité. Une labellisation des entreprises sociales à partir de « *méthodes statistiques et [de] la mise en place d'indicateurs communs* » (Commission européenne, 2011) jouerait dans le même sens.

C'est la raison pour laquelle les politiques ne doivent pas toutes s'aligner sur des « e-mesures » d'impact social telles qu'est en train d'en fabriquer l'industrie financière (Alix, Baudet, 2013). La connaissance de proximité des structures et des métiers reste un élément incontournable et complémentaire de toute politique sociale responsable (Chiapello, 2013).

L'APPROCHE CAPITAL-RISQUE ET CLASSE D'ACTIFS CONVIENT PEU AUX ENTREPRISES SOCIALES ET DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

L'approche capital-risque des investisseurs d'impact ne convient spontanément ni aux entreprises collectives de l'économie sociale, ni aux entreprises sociales individuelles qui, par nature, ne génèrent pas de bénéfices importants pour leurs sociétaires. Elles ne peuvent pas racheter leur dette en capital, sauf à risquer de perdre leur caractère social en cherchant à dégager plus de résultats. Devra-t-on inventer l'investissement à impact social *revolving* (selon l'expression de J.-L. Bancel, *in* Bancel et Giraud, 2014) ?

Le rapport allemand au G8 écarte l'intervention des investisseurs sociaux dans les services sociaux obligatoires de Sécurité sociale et ne l'envisage que là où des services (supplémentaires) ne peuvent se refinancer faute de droit inscrit dans des lois sociales. Cette idée progresse (Sibille, 2014 ; Langendorff, Sebag, Valentin, 2015), et c'est bien ainsi.

Selon l'enquête BCG-GIIN de janvier 2013 (BCG-GIIN survey) auprès d'investisseurs d'impact, 65 % d'entre eux attendent un retour de marché supérieur à 5 %. Or, selon un investisseur social français de premier plan, seules 13 % des entreprises sociales sont capables de fournir un tel rendement et plus de 40 % d'entre elles ne dégagent aucun retour (Alix, Baudet, 2013).

Les investisseurs invoquent le « Pioneer Gap » (Monitor, 2012 ; BCG, 2012), c'est-à-dire leurs difficultés à repérer les entreprises sociales « investissables ». Ils comptent sur les pouvoirs publics et la philanthropie de risque (*venture philanthropy*) pour déclencher les fonds (*trigger funds*).

Si les philanthropes visent aussi des retours sur investissements, qui financera les innovations sociales ? Va-t-on devoir élargir la définition des entreprises sociales, actuellement fluctuante – voire politiquement orientée (Teasdale, Lyon, Balock, 2013) –, et des entreprises solidaires, entamée dans la loi ESS française, pour qu’elles deviennent « investissables » ? Le rapport du groupe de travail français du G8 propose à cette fin d’introduire une société à objet social étendu (Sose) dans notre arsenal juridique (Comité français sur l’investissement à impact social, 2014).

LE MIMÉTISME EST DANGEREUX POUR LES FINANCES PUBLIQUES

L’emploi du terme « investissement social » s’étend dans les institutions publiques avec le même corollaire : la nécessité de la mesure d’impact. Commentant le paquet « Social investment package for growth and cohesion » (Commission européenne, 2013a, non traduit), le directeur de la DG Emploi de la Commission européenne évoque « *l’Etat investisseur social, héritier de l’Etat providence* ». Plusieurs documents de travail de la commission font référence à la notion de « *portefeuille de projets* » sociaux (Commission européenne, 2012a, 2012b, 2012c). Le financement public et le don sont souvent assimilés à des investissements, dans une approche relevant du capital-risque : stratégie de sortie de la part de l’investisseur et mesure de l’impact, avec *reporting* et *rating* (notation) méthodiques.

Un système de protection sociale ne se découpe pas en autant de petits programmes sociaux auxquels on peut appliquer ce type de raisonnement. La somme des impacts sociaux des investissements ne peut pas être prise pour l’intérêt général. L’exemple classique est évidemment les retraites et la couverture maladie, qui forment l’essentiel des dépenses. Par ailleurs, certains services à la personne ne peuvent pas être décrits par une théorie d’action en les étalonnant selon un schéma « objectif-moyens-résultats mesurés ». Leurs « résultats » sont des impacts sociétaux sur la société dans son ensemble, sur le long terme : on peut postuler des chaînes causales, de ce qui est produit (*output*) vers le résultat (*outcome*) et l’impact final, mais sans pouvoir cependant mesurer par des indicateurs l’impact final (Barbier, 2012). La mesure de l’impact social demeure une question « non-consensuelle » (Conférence de Rome, 2014).

La « e-mesure » d’impact social ne peut donc pas constituer la base d’un nouveau système de paiement des services sociaux (Alix, OCDE, 2014b). Les pouvoirs publics ont le devoir d’éviter que l’on applique des méthodes inappropriées. Dans un système de marché-prix incertain, la régulation par la puissance publique, qui choisit en fonction de priorités qu’elle n’a pas à justifier seulement par des chiffres mais par une politique, garde toute sa légitimité. Son rôle de fixation des normes et de redistribution demeure fondamental.

L’investissement d’impact et son corollaire, la mesure d’impact social des entreprises sociales, ne valent qu’en complément des dispositifs de soutien public aux services sociaux d’intérêt général : en plus, pas à la place de (Cese, 2014).

LA « MISE EN ÉQUATION ÉCONOMIQUE » DU SOCIAL

Reste la question fondamentale de la mise en équation économique du social : faut-il vraiment confier aux économistes et aux financiers le soin de mesurer le social, et au marché, la responsabilité d'ajuster les décisions d'investissement social ?

L'hypothèse qui pousse à la mesure de l'impact social comme support à la régulation du social s'inscrit dans un raisonnement coût-bénéfice cher aux économistes : la mesure de l'impact est celle du « consentement à payer » le surplus de coût du social, pour le consommateur, l'investisseur et les pouvoirs publics. L'impact social, entendu comme « *effet social positif et mesurable* » (Commission européenne, 2013b), repose, comme toute norme, sur un principe : aucun investissement dans le social ne serait justifié s'il n'est pas appuyé par une « compensation » sociale du « coût pour l'investisseur ». En ce sens, il traduit une représentation du monde où la règle demeure la recherche du profit pour l'investisseur au regard du risque qu'il prend. La production d'impact social se place à son service, et non à celui de la société (Alix, 2014a).

Better Markets (citée par Financetrack, 2014) montre que, dans les analyses coût-bénéfice, les coûts sont beaucoup plus faciles à évaluer que les bénéfices, qui sont souvent plus qualitatifs que quantitatifs. La proposition de règlement sur le changement social et l'innovation sociale (Commission européenne, 2011) propose, quant à elle, d'« *analyser et [de] développer* » l'innovation sociale par « *la collecte de données sur [sa] faisabilité* », « *l'élaboration d'outils et de méthodes statistiques et la mise en place d'indicateurs communs* » fondés sur des « *critères qualitatifs et quantitatifs* ».

Dès lors, deux modèles de régulation s'opposent : une régulation fondée sur une intervention des pouvoirs publics (contrôle des comportements, taxes, normes...) contre une « autorégulation » libérale à la fois au sens politique (les citoyens gèrent leurs affaires) et au sens économique (les acteurs économiques échangent leurs impacts, négatifs et positifs, sur un marché).

Pour éviter un marché autonome et fragmenté d'impacts sociaux sur le modèle du marché carbone, il faut promouvoir des systèmes de proximité où le jugement humain sait corriger les incertitudes résultant de la fabrication de prix pour ce qui n'en a pas. Des collaborations entre financeurs et financés sont nécessaires pour réduire des asymétries d'information sans passer par le *rating* et par des intermédiaires qui renchérissent le coût final de l'argent. Les banques coopératives et la finance solidaire ont une longue expérience (Dupuy, Langendorff, 2014), fondée sur de tels principes, qui gardent toute leur valeur. On espère leur mobilisation, avec des outils adaptés.

BIBLIOGRAPHIE

- Alix N., Baudet A.**, 2013, « Impact investing: A factor of transformation of the social sector in Europe », Ciriec, *Cahiers de recherche*, n° 2014-15.
- Alix N.**, 2014a, « La responsabilité des concepteurs de mesure de l'impact social », *Recma*, n° 331, janvier.
- Alix N.**, 2014b, « Social impact as a driver or as a base for payment? The experts' and the public authorities' responsibilities », OCDE, assemblée annuelle, Stockholm, avril.
- Bancel J.-L., Girard P.-N.**, 2013, « Opportunité et risque d'un financiarisation du social », Ecole de Paris du management, 5 décembre.
- Barbier J.-C.**, 2012, « Social investment, a problematic concept with an ambiguous past, comment on Anton Hemerijck », *Sociologica*, 1-2012, p. 1-11, doi:10-2383/36889.
- Barbier J.-C.**, 2013, « Faut-il faire confiance au projet politique de la communication "social investment" de la Commission européenne? », séminaire du Centre d'économie de la Sorbonne, 6 juin, sur le thème « Pendant la crise, la protection sociale continue? ».
- Boston Consulting group (Brown A., Swersky A.)**, 2012, « The First Billion: A forecast of social investment demand », Big Society Capital, www.bcg.com/documents/file115598.pdf.
- Geces**, 2014, « Proposed approaches to social impact measurement in European commission legislation and in practice relating to: EuSEFs and the EaSI GECES Sub-group on impact measurement », ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/expert-group/social_impact/140605-sub-group-report_en.pdf.
- Chiapello E.**, 2013, « La mesure de l'impact social, pourquoi tant d'intérêts? », Confrontations Europe, *Interfaces*, n° 86.
- Chiapello E.**, 2014, « Financialisation of valuation », *Human Studies*, vol. 37, n° 4.
- Comité économique et social européen (Cese)**, 2014, « Investissement à impact social », avis des 10-11 septembre, www.eesc.europa.eu/?i=portal.fr.opinions-search.
- Comité français sur l'investissement à impact social**, 2014, « Comment et pourquoi favoriser des investissements à impact social? », rapport, septembre.
- Commission européenne**, 2011, « Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil établissant un programme de l'Union européenne pour le changement social et l'innovation sociale ».
- Commission européenne**, 2012a, « Strengthening social innovation in Europe: Journey to effective assessment and metrics ».
- Commission européenne**, 2012b, « A better future: Results of the network for better future of social economy ».
- Commission européenne**, 2012c, « Financing social impact: Funding social innovation in Europe-mapping the way forward ».
- Commission européenne**, 2013a, « Social investment package: Communication from the commission, towards social investment for growth and cohesion », ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1044&langId=fr&newsId=1807&moreDocuments=yes&tableName=news.
- Commission européenne**, 2013b, « Règlement (UE) n° 346-2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 avril 2013 relatif aux fonds d'entrepreneuriat social européens ».
- Conférence de Rome**, 2014, « Unlocking the potential of the social economy for EU growth: The Rome strategy », www.socialeconomy-rome.it/files/Rome%20strategy_EN.pdf.
- Dupuy G., Langendorff C.**, 2014, « Bringing mass retail to impact investing: The French "90/10" solidarity investments funds », globalpolicy.iipcollaborative.org/bringing-mass-retail-impact-investing-french-9010-solidarity-investment-funds.
- Financewatch**, 2014, « What finance for what growth? Factsheet for participants of the Financewatch event, 5 novembre », www.finance-watch.org/i/file/Events/141105_Event/FW-Factsheet_finance-growth.pdf.
- Groupe de travail « Impact social » du G8**, 2014, « Impact investment: The invisible heart

of markets », www.socialimpactinvestment.org, 15 septembre.

Langendorff C., Sebag R., Valentin P., 2015, « Les titres à impact social, quelle transposition en France ? », *Revue Banque*, n° 779-780, janvier.

Monitor (Koh H., Karamchandani A., Katz R.), 2012, « From blueprint to scale: The case for philanthropy in impact investing », 68 p., inclusivemarkets.monitor.com/blueprinttoscale.html.

Sibille H., 2014, interview, *Youphil*, n° 82, 21 octobre.

Stievenart E., Pache A.-C., 2014, « Evaluer l'impact social d'une entreprise sociale : points de repère », *Recma*, n° 331.

Teasdale S., Lyon F., Balock R., 2013, « Playing the number game: A methodological critique of the social enterprise growth myth », *Journal of social entrepreneurship*, en ligne le 12 mars.

À RETROUVER DANS LES ARCHIVES DE LA RECMA (RECMA.ORG/ARTICLES)

Stievenart E., Pache A.-C., 2014, « Evaluer l'impact social d'une entreprise sociale : points de repère », *Recma*, n° 331.

Terrisse P., Jougleux M., 2011, « Finance solidaire : caractéristiques et usages d'une grille d'évaluation dans la décision d'investissement », *Recma*, n° 322.

Hiez D., Laurent R., 2011, « La nouvelle frontière de l'économie sociale et solidaire : l'intérêt général ? », *Recma*, n° 319.

Chomel A., Durand R., 2006, « L'émission de certificats coopératifs d'investissement dans le cadre de la création de Natixi : le cas du Crédit coopératif », *Recma*, n° 302.

Du même auteur

Alix N., 2013, « Economie sociale et entreprise sociale : quelle cohérence entre le droit et la politique économique dans l'Union européenne ? Réflexions sur les évolutions depuis 1990 », *Recma*, n° 327.