

« Venture Philanthropy » et investissement social en Europe 2012/2013

L'enquête d' EVPA



Auteurs :

Dr Lisa Hehenberger, *Research and Policy Director*, lhehenberger@evpa.eu.com
Anna-Marie Harling, *Senior Research Associate*

Remerciements :

L'EVPA souhaite exprimer sa gratitude aux participants de l'enquête qui n'ont pas ménagé leur temps et leurs efforts pour fournir les données demandées. Les noms des organisations sont repris dans l'Annexe. Le travail de fond réalisé par Claudio Micco en termes de collecte et d'analyse des données s'est avéré essentiel.

Supported by:

Qualtrics – Sophisticated Research Made Simple



This publication is supported under the EU Programme for Employment and Social Solidarity – PROGRESS (2007–2013). For more information see:
<http://ec.europa.eu/progress>

The information contained in this publication does not necessarily reflect the position or opinion of the European Commission.

With the financial support of the European Commission.



Document de synthèse 4**Partie 1 : Introduction 10**

Objectif du rapport 11

Qu'est-ce que la Venture Philanthropy ? 11

Rôle d'EVPA dans l'évolution du secteur 13

Portée de l'enquête et méthodologie 14

Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête 16

1. Données démographiques des organisations de VP/IS dans l'enquête 17

2. Positionnement de VP/IS dans le contexte d'investissement 20

3. Ressources de la Venture Philanthropy / l'Investissement social en Europe 23

4. Cible de la Venture Philanthropy / l'Investissement social 26

5. Points forts du processus d'investissement de VP/IS 32

Partie 3 : Conclusion 40**Annexe 44**

Sources 45

Liste des participants à l'enquête 46

Le Centre de connaissance d'EVPA est généreusement sponsorisé par Natixis Private Equity.



L'EVPA remercie organismes suivants : **Fondazione CRT**, **Impetus-PEF**, **Invest for Children** et **Noaber Foundation** pour le soutien apporté à son Centre de connaissance.



L'EVPA remercie à **Omidyar Network** et à **BMW Foundation** pour leur soutien structurel.



OMIDYAR NETWORK™

BMW Foundation

Herbert Quandt

« Venture Philanthropy » et investissement social en Europe 2012/2013

L'enquête d'EVPA

Synthèse de l'enquête

Avril 2014

Voici le rapport¹ de la troisième enquête annuelle d'EVPA portant sur la Venture Philanthropy et l'Investissement social en Europe. L'objectif de ce rapport est de fournir des données indépendantes et d'attirer l'attention sur la Venture Philanthropy et l'Investissement social (« VP/IS ») en Europe, afin de permettre au secteur de bénéficier de ressources supplémentaires. Les données recueillies pendant trois ans nous permettent de dégager les premières tendances et d'analyser des évolutions intéressantes. Il est important de noter que les tendances identifiées ont persisté même lorsque l'analyse a été renouvelée uniquement pour l'échantillon de OVP (organisations de venture philanthropy) ayant à nouveau participé à l'enquête, ce qui signifie que ces tendances n'étaient pas liées à l'ajout de OVP nouvelles et différentes. L'ensemble des données nous permet également d'attirer l'attention sur des constats intéressants et parfois surprenants qui soulèvent des questions relatives à la nature de VP/IS en Europe, secteur auquel nous devrions nous intéresser davantage. Pour ces questions, nous aspirons à lancer un débat incitant les praticiens de VP/IS à réfléchir davantage à leurs pratiques et à la façon dont ils pourraient travailler plus efficacement.

L'EVPA est le principal dépositaire des données relatives à VP/IS en Europe. Cette année, nous avons abrégé le questionnaire de l'enquête, en nous concentrant sur les variables susceptibles de changer d'une année à l'autre, plutôt qu'en posant des questions relatives aux pratiques au sens large en matière de VP/IS dont l'évolution est plus lente. Les données financières fournies concernaient l'exercice fiscal clôturé en 2012, sauf mention contraire. Lorsque des comparaisons sont réalisées dans la durée, elles font référence aux résultats des enquêtes 2012 et 2011, qui reflètent respectivement les exercices fiscaux 2011 et 2010.

Définition de la Venture Philanthropy

La venture philanthropy, ou capital-risque philanthropique, œuvre au renforcement d'organisations des organisations à profit social (OPS) sollicitant un appui en leur apportant un soutien à la fois financier et non financier afin d'accroître leur impact sociétal. L'approche de la venture philanthropy a recours à toute la panoplie d'instruments financiers (« dons », fonds propres, prêt, etc.), mais accorde une attention particulière à l'impact sociétal en tant qu'objectif ultime. La venture philanthropy se caractérise essentiellement par un engagement élevé, le développement des capacités organisationnelles (organisationnal capacity building), un financement sur mesure, un soutien non financier, l'implication de réseaux, un soutien pluriannuel et une évaluation des performances.

Portée de l'enquête et méthodologie

L'enquête avait pour objectif d'étudier l'activité des organisations de venture philanthropy et d'investissement social (OVP) basées en Europe, sur la base de la définition susmentionnée, bien que leurs activités en matière d'investissement puissent concerner d'autres continents. L'enquête a été menée entre juillet et septembre 2013 et ciblait des OVP membres ou non d'EVPA. Parmi les 134 questionnaires envoyés, nous avons reçu 75 réponses (contre 61 réponses en 2012 et 50 en 2011), parmi lesquelles 20 provenaient d'organisations non membres. Nous ne prétendons pas avoir rassemblé l'ensemble du secteur de VP/IS en Europe, mais nous considérons néanmoins l'échantillon comme hautement représentatif.

1. Veuillez noter que nos deux premières enquêtes sur le secteur sont disponibles pour téléchargement :

« Le secteur de la Venture Philanthropy en Europe 2010/2011 » (en anglais) à l'adresse http://evpa.eu.com/industry_data2010_2011/

et « La Venture Philanthropy et l'investissement social en Europe 2011/2012 » (en anglais) à l'adresse <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/what-is-vp/industry-data/>

2. L'EVPA utilise délibérément le terme « sociétal » car l'impact peut être social, environnemental, médical ou culturel.

Résumé des résultats de l'enquête

L'édition 2013 de l'enquête d'EVPA confirme de nombreux résultats de l'enquête réalisée en 2012 et fournit de nouvelles preuves de la croissance de la venture philanthropy et de l'investissement social, malgré une conjoncture économique difficile. Elle soulève également quelques questions intéressantes quant à l'évolution du secteur en Europe, lesquelles requièrent de plus amples recherches et, si possible, la participation de l'ensemble du secteur.

Synthèse de l'enquête

Le secteur de la venture philanthropy et de l'investissement social en Europe poursuit sa croissance. Le soutien apporté aux organisations à profit social (cf. OPS) par le biais des organisations de VP/IS continue à croître, avec plus de 2,5 milliards d'euros investis depuis l'émergence du secteur et un soutien financier moyen par OVP en augmentation de près de 20 % pour atteindre 6,2 millions d'euros de 2011 à 2012.

La tendance actuelle va vers une augmentation du nombre de salariés et de collaborateurs pro bono, et vers une diminution des bénévoles³. L'enquête a révélé que le nombre total de salariés était passé de 753 l'année dernière à 1 054 actuellement et que l'nombre moyen de salariés par OVP avait augmenté de 13 à 14 salariés. L'effectif des bénévoles est passé de 634 à 594, tandis que les collaborateurs pro bono sont passés de 617 à 884. Traditionnellement, les organisations de VP/IS font appel aux conseils et au soutien pro bono de différents types d'organisations faisant partie de leur réseau et disposent d'une équipe de bénévoles.

Si l'on examine les budgets annuels des OVP (en tenant compte des investissements et des frais généraux), nous constatons qu'ils restent limités, 58 % des entités interrogées indiquant des budgets inférieurs à 2,5 millions d'euros.

La rentabilité sociétale demeure le principal objectif de la majorité des OVP, mais en ces temps de ressources limitées, la réutilisation du capital s'avère être de plus en plus importante. L'enquête ciblait des organisations mettant la priorité sur la rentabilité sociétale plutôt que sur la rentabilité financière OU accordant une importance égale à la rentabilité financière et sociale (ce qui signifie qu'elle excluait les organisations recherchant prioritairement de la rentabilité financière). En trois ans, le nombre de OVP donnant la priorité à la rentabilité sociétale tout en acceptant une rentabilité financière a augmenté, à l'instar des OVP accordant une importance égale à la rentabilité sociétale et financière, au détriment des OVP visant exclusivement une rentabilité sociétale. Concrètement, cela signifie que l'importance relative⁴ des dons diminue, tandis que celle des prêts et des fonds propres a augmenté. Interrogées à propos de leurs attentes en matière de rentabilité, les réponses des organisations se répartissent de manière relativement équitable entre les OVP prévoyant une rentabilité positive (33 %), celles espérant un remboursement de capital (35 %) et celles espérant une rentabilité négative (32 %). Pour les participants ayant connu des désengagements en 2012, 12 % ont bénéficié de rentabilités positives (entre 4 et 35 %, dépendant du secteur ou de la zone géographique où le désengagement s'est produit), 39 % ont bénéficié

3. Les collaborateurs pro bono apportent aux entités bénéficiaires une aide plus ciblée et d'un niveau supérieur, à la différence des bénévoles qui offrent une aide plus générale.

4. Importance à la fois en termes de montants de financement global et en termes de % des OVP utilisant l'instrument.

Avril 2014

d'un remboursement total de capital et 39 % n'ont bénéficié d'aucun remboursement du capital. On s'interroge toujours sur ce que devrait être une rentabilité « raisonnable » sur les investissements de VP/IS.

Les organisations de VP/IS continuent de soutenir un large éventail de secteurs et de bénéficiaires. Au cours de l'exercice fiscal 2012, l'inclusion financière⁵ était le premier secteur concerné (bénéficiant de 17 % du financement), devant l'éducation (15 %), l'environnement (14 %) et la santé (13 %). Les enfants et les jeunes restent les principaux bénéficiaires des investissements de VP/IS mais, étant donné la hausse généralisée des pourcentages, on peut se demander si les OPS atteignent un plus grand nombre de bénéficiaires différents dans le cadre d'une même intervention. Comme en 2011, la majeure partie du financement est consacrée à l'Europe occidentale et à l'Afrique, mais nous observons en 2012 des montants de financement plus élevés à destination de l'Amérique du Sud.

Les OVP européennes⁶ continuent d'investir dans différents types d'organisations, mais l'entreprise sociale reste la cible principale des investissements de VP/IS, en bénéficiant de 35 % des fonds pour l'exercice fiscal 2012. Les OVP ayant participé à l'enquête ont examiné près de 6 500 opportunités d'investissement et ont soutenu 438 organisations et 1 028 individus en 2012, doublant ainsi pratiquement le nombre de nouvelles interventions par rapport à l'année 2011.

Le financement sur mesure, combinant « dons », prêts et fonds propres, est une réalité et est utilisé par plus de 50 % des entités interrogées. Les « dons » restent néanmoins le principal instrument de financement en termes d'euros dépensés.

Confirmant les résultats constatés pour les deux dernières années, les OVP européennes continuent à prendre des risques en investissant dans des organisations peu expérimentées. Et, dans un mouvement manifeste en faveur de meilleures pratiques de VP/IS, le financement est de plus en plus alloué aux frais généraux (67 % du financement en 2012). Néanmoins, il est évident que le financement des coûts d'investissement ne disparaît pas totalement.

Le fait que les OVP aient raccourci la durée de leurs engagements moyens constitue une préoccupation majeure. Bien que la majorité des organisations de VP/IS adoptent une approche pluriannuelle en matière d'investissements, 63 % d'entre elles s'engageant à offrir un soutien pendant 2 à 6 ans, nous constatons une augmentation significative du nombre de OVP investissant pour moins de 2 ans (de 9 % en 2011 à 23 % en 2012). Des recherches plus approfondies sont nécessaires pour comprendre l'origine de cette tendance.

Le fait que le soutien non financier, considéré comme une composante essentielle de l'approche de VP/IS, ne suive pas la croissance du soutien financier constitue une autre préoccupation. Les données de l'enquête de 2012 indiquent que le soutien non financier représente à peine 5 % des dépenses totales (par rapport à 10 % en 2011 et à 17 % en 2010). Nous étudions dans ce rapport diverses théories susceptibles d'expliquer cette évolution.

5. Inclusion financière et accès au financement (microfinance, micro-assurance, services d'éducation financière, banque).

6. Cette analyse fait référence aux réponses d'une grande majorité (98 %) des OVP qui ont répondu à la question concernée. Certaines réponses divergentes n'ont pas été incluses dans l'analyse afin de garantir que les résultats reflètent avec précision l'ensemble du secteur.

Tendances clés et questions en débat sur les pratiques de VP/IS

Nous résumons ci-après les principales conclusions de l'enquête et soulevons deux questions dans le but de lancer le débat et d'encourager les praticiens de VP/IS à réfléchir à leurs pratiques et à la façon dont ils pourraient travailler plus efficacement.

1. Tendances clés

- *Augmentation du soutien financier* : malgré des circonstances difficiles dues à la crise financière, l'enquête prouve sans équivoque que le secteur de la venture philanthropy et de l'investissement social poursuit sa croissance. Le soutien financier moyen apporté par les OVP aux entités bénéficiaires a augmenté de près de 20 % pour atteindre 6,2 millions d'euros entre 2011 et 2012.
- *Augmentation des effectifs* : alors que de nombreuses organisations se sont séparées d'une partie de leurs salariés, les OVP ont augmenté leur effectif, avec un nombre total de salariés passant de 753 à 1 054 et un nombre moyen de salariés par OVP passant de 13 à 14. Cela semble indiquer que les OVP renforcent la capacité de leurs équipes afin d'offrir un meilleur soutien aux entités bénéficiaires.
- *Représentation du spectre dans sa globalité* : les OVP sont réparties de manière relativement équitable entre celles espérant une rentabilité financière négative, un remboursement du capital et une rentabilité financière positive, l'impact sociétal étant soit l'unique objectif, l'objectif principal ou un objectif au même titre que la rentabilité financière.
- *Financement du développement de la capacité organisationnelle* : le pourcentage des financements alloués aux frais généraux a augmenté, permettant à davantage d'entités bénéficiaires de développer leur capacité interne, une composante essentielle de l'approche de VP.

2. Questions en débat

- *Soutien pluriannuel* : les principes de VP/IS impliquent que les OPS doivent bénéficier d'un financement et d'un soutien à la gestion pendant plusieurs années afin qu'un changement puisse être enregistré, d'où l'importance d'un soutien pluriannuel. Étant donné le nombre croissant de OVP s'engageant pour une durée de moins de deux ans, s'agit-il d'un changement de stratégie de la part des OVP ou d'un symptôme révélateur d'une conjoncture de financement plus difficile ?
- *Soutien non financier* : étant donné la nature hautement engagée de la venture philanthropy et de l'investissement social, on pourrait s'attendre à un niveau de soutien non financier nettement plus élevé que celui révélé par les données de l'étude. Le soutien non financier est-il réellement en baisse ou bon nombre de soutiens non financiers sont-ils simplement difficiles à quantifier, en particulier en raison de la présence d'experts pro bono et de bénévoles, ainsi que de la possibilité que des journées de soutien puissent parfois ne pas être assimilées à des dépenses ?

Avril 2014

L'EVPA s'engage à poursuivre la recherche et la promotion des meilleures pratiques dans les composantes essentielles du modèle de VP/IS et insiste à nouveau sur l'importance de l'approche collaborative pour développer le secteur. Quant aux questions soulevées par l'enquête et/ou aux réflexions ou commentaires supplémentaires, nous serions heureux d'avoir l'avis des lecteurs pour expliquer ces tendances potentielles. Tout commentaire ou suggestion peut être envoyé à lhehenberger@evpa.eu.com.

Partie 1 :

Introduction

Avril 2014

Objectif du rapport

Il s'agit du troisième rapport⁷ sur la venture philanthropy et l'investissement social en Europe publié par l'European Venture Philanthropy Association. L'objectif de ce rapport est de fournir des statistiques clés et d'attirer l'attention sur un secteur en rapide évolution afin de lui permettre de bénéficier de ressources supplémentaires.

Le rapport repose sur une enquête menée par le Centre de connaissance d'EVPA qui a recueilli des statistiques clés sur 75 organisations européennes de venture philanthropy et d'investissement social (OVP). Il s'agit de la troisième enquête de ce type que nous menons, conformément à notre ambition de répéter l'enquête annuellement et de faire du rapport d'EVPA le principal point de référence en matière de venture philanthropy et d'investissement social en Europe.

Le rapport est structuré comme suit. Il débute par une définition de VP/IS, de son émergence, du rôle d'EVPA et de la méthodologie de l'enquête. Il présente ensuite les résultats de l'enquête, notamment les sections suivantes :

1. Données démographiques des organisations de VP/IS dans l'enquête
2. Positionnement de VP/IS dans le paysage de l'investissement
3. Ressources de VP/IS en Europe
4. Les cibles de la Venture Philanthropy / l'Investissement Social
5. Les temps forts du processus d'investissement de VP/IS
 - a. Deal Flow et décision d'investissement
 - b. Réalisation de l'Investissement
 - c. Désengagement

Le rapport présente enfin les principales conclusions reposant sur les résultats de l'enquête. Les données recueillies pendant trois ans nous permettent d'attirer l'attention sur des constats surprenants qui soulèvent des questions relatives à la nature de VP/IS en Europe, secteur auquel nous devrions nous intéresser davantage. Sur ces questions, nous aspirons à lancer un débat incitant les praticiens de VP/IS à réfléchir davantage à leurs pratiques et à la façon dont ils pourraient travailler plus efficacement.

Qu'est-ce que la Venture Philanthropy ?

La venture philanthropy, ou capital-risque philanthropique, œuvre au renforcement d'organisations à profit social (OPS) en leur apportant un soutien à la fois financier et non financier afin d'accroître leur impact sociétal. L'EVPA utilise délibérément le terme « sociétal » car l'impact peut être social, environnemental, médical ou culturel. L'approche de la venture philanthropy a recours à toute la panoplie d'instruments financiers (« dons », fonds propres, prêt, etc.), mais accorde une attention particulière à l'impact sociétal en tant qu'objectif ultime.

7. Veuillez noter que nos deux premières enquêtes sur le secteur sont disponibles pour téléchargement :

« Le secteur de la Venture Philanthropy en Europe 2010/2011 » (en anglais) à l'adresse http://evpa.eu.com/industry_data2010_2011/

et « La Venture Philanthropy et l'investissement social en Europe 2011/2012 » (en anglais) à l'adresse <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/what-is-vp/industry-data/>

Partie 1 : Introduction

Les composantes essentielles de la venture philanthropy sont les suivantes :

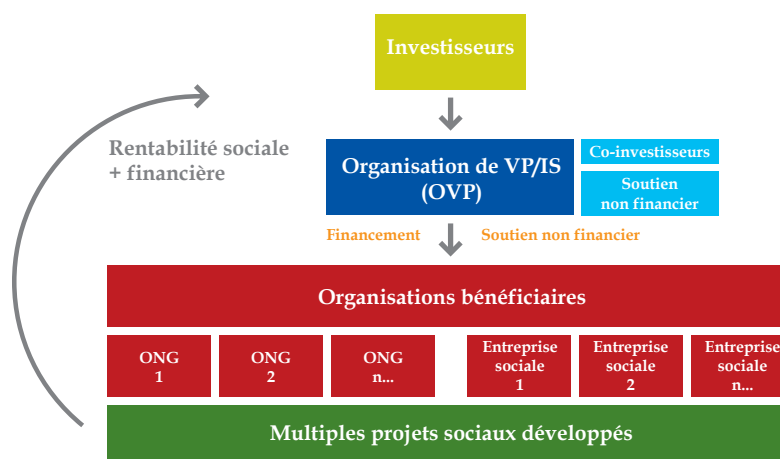
- **Engagement important** – Relations directes et pragmatiques entre le management des OPS et les venture philanthropes
- **Développement de la capacité** organisationnelle et opérationnelle des organisations du portefeuille, par le financement des frais d'exploitation de base plutôt que de projets spécifiques
- **Financement sur mesure** – Utilisation d'un éventail de mécanismes de financement conçus sur mesure pour les besoins de l'organisation soutenue
- **Soutien non financier** – Offre de services à valeur ajoutée comme une planification stratégique pour renforcer le management
- **Implication de réseaux** – Permettre l'accès aux réseaux qui offrent des compétences et ressources diverses et souvent complémentaires aux entités bénéficiaires
- **Soutien pluriannuel** – Prise en charge d'un nombre limité d'organisations pendant 3 à 5 ans, puis désengagement lorsque les organisations sont autonomes sur le plan financier et opérationnel
- **Évaluation des performances** – Mettre l'accent sur une bonne planification d'entreprise, des résultats sociaux mesurables⁸, la réalisation d'étapes jalons, ainsi que la transparence et la responsabilité financière

Le schéma suivant a pour but de clarifier le rôle de l'organisation de venture philanthropy / d'investissement social dans le renforcement d'organisations bénéficiaires à profit sociétal. L'organisation de venture philanthropy / d'investissement social fait office de vecteur, canalisant le financement des investisseurs et co-investisseurs et fournissant un soutien non financier aux diverses organisations bénéficiaires. Le soutien non financier est prodigué par l'organisation de VP/IS elle-même, mais également par des organisations et individus externes. Les organisations bénéficiaires développent à leur tour de multiples projets pouvant cibler des secteurs particuliers tels que les soins de santé, l'éducation, l'environnement, la culture, la recherche médicale, etc. Les bénéficiaires ultimes sont généralement des groupes sociaux défavorisés, notamment les personnes invalides, les femmes, les enfants, etc. L'impact sociétal doit en fin de compte être mesuré en évaluant dans quelle mesure la vie des bénéficiaires s'est améliorée grâce aux actions des organisations bénéficiaires, mais aussi en évaluant la contribution de la OVP à cette amélioration. La OVP génère un impact social en renforçant les organisations bénéficiant de son appui : ces dernières seront plus à même d'aider leurs bénéficiaires cibles et l'efficacité et la portée de leurs activités seront améliorées. Les investisseurs en venture philanthropy / investissement social portent généralement davantage leur attention sur la rentabilité sociale de leur investissement plutôt que sa rentabilité financière.

8. L'ouvrage « *A Practical Guide to Measuring & Managing Impact* » d'EVPA détaille davantage un processus en 5 étapes permettant de mesurer les résultats en mettant en œuvre les meilleurs pratiques.

Avril 2014

Venture Philanthropy – renforcement des organisations bénéficiaires



Rôle d'EVPA dans l'évolution du secteur⁹

Fondée en 2004, l'EVPA se veut le terrain ainsi que le plus précieux réseau catalyseur d'un nombre croissant de venture philanthropes et d'investisseurs sociaux en Europe (OVP). Les membres d'EVPA couvrent l'ensemble des activités de venture philanthropy et d'investissement social ; L'EVPA inclut des fonds de venture philanthropy, des investisseurs sociaux, des fondations intervenant sous forme de « dons », des fonds d'investissement à impact, des sociétés de capital-investissement et des entreprises de services professionnels, des conseillers en philanthropie, des banques et des écoles de commerce. Les membres d'EVPA œuvrent ensemble dans différents secteurs afin de promouvoir et de modeler l'avenir de la venture philanthropy et de l'investissement social en Europe et dans le monde. Actuellement, l'association compte plus de 170 membres issus de 23 pays, principalement basés en Europe, mais également au-delà, aux Émirats arabes unis et en Asie, prouvant dès lors la rapide évolution du secteur à travers les frontières.

Plus que de simples « outils », la venture philanthropy et l'investissement social émergent tel un nouveau secteur, entourés de tout un système de soutien, incluant des sociétés de conseil et des écoles de commerce avec des programmes spécialisés dans la venture philanthropy et l'investissement social. Alors que la venture philanthropy et l'investissement social poursuivent leur croissance, le rôle d'EVPA dans le développement du secteur ne cesse de gagner en importance, requérant dès lors l'élaboration de meilleures pratiques, de directives et d'infrastructures de marché.

L'EVPA est le principal dépositaire des données relatives à VP/IS en Europe. L'enquête est la principale étude portant sur la venture philanthropy et l'investissement social en Europe. Aujourd'hui à sa troisième édition, elle constitue un point de référence en Europe et au-delà. Son objectif est de fournir des statistiques indépendantes sur le secteur, de comprendre les tendances et de sensibiliser les organisations à VP/IS afin d'attirer des ressources supplémentaires pour le secteur. Il s'agit également d'un outil important permettant d'expliquer VP/IS à un public externe, notamment aux décideurs politiques. Cette

9. Cette section repose sur le Code de conduite d'EVPA : http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/11/EVPA-Code-of-Conduct_LR_111122.pdf

Partie 1 : Introduction

année, l'enquête constitue une « mise à jour » relativement plus courte et notre objectif était de cerner les changements majeurs survenus dans le secteur d'une année à l'autre. Une étude plus détaillée des pratiques spécifiques sera menée tous les deux ou trois ans.

Depuis 2011, chaque année, l'EVPA réalise une enquête sur ses membres, les interrogeant sur leurs opérations en matière de VP/IS afin de :

- générer des statistiques clés ;
- publier un rapport afin de diffuser le travail des organisations de VP/IS ;
- permettre aux services d'EVPA de mieux cibler les besoins de ses membres.

Des données fiables relatives à VP/IS en Europe sont utiles pour les praticiens de VP/IS afin de :

- améliorer leurs pratiques par des exercices de benchmarking ;
- attirer des ressources, notamment des fonds et des professionnels ;
- faire entendre leur voix dans les relations gouvernementales.

Portée de l'enquête et méthodologie

Cette enquête a été élaborée par le Centre de connaissance d'EVPA. L'objectif des questions était d'obtenir une vue d'ensemble du secteur de VP/IS et d'avoir un aperçu des activités au quotidien. De nombreuses questions des première et deuxième enquêtes ont été réitérées, tandis que d'autres ont été supprimées afin d'élaborer une mise à jour plus courte de l'activité. Il a dès lors été possible d'aborder les changements survenus d'une année à l'autre dans certains cas, mais pas dans d'autres. En outre, lorsque des données sur les tendances sont mentionnées, il faut remarquer que l'échantillon n'est pas totalement cohérent d'une année à l'autre, comme expliqué ci-dessous. Toutefois, il est important de noter que les tendances identifiées ont persisté même lorsque l'analyse a été renouvelée uniquement pour l'échantillon de OVP ayant à nouveau participé à l'enquête, ce qui signifie que les tendances n'étaient pas dues à l'ajout de OVP nouvelles et différentes. L'enquête elle-même a été mise au point dans l'outil Qualtrics® afin que les réponses puissent être données directement en ligne et recueillies par l'EVPA.

L'enquête avait pour objectif d'étudier l'activité des organisations de VP/IS (OVP) basées en Europe, bien que leur activité en matière d'investissement puisse avoir lieu sur d'autres continents. L'enquête a été menée entre juillet et septembre 2013 et ciblait les membres à part entière d'EVPA, soit des organisations dont la principale activité est la venture philanthropy, ainsi que des membres associés d'EVPA actifs dans l'octroi de « dons » et l'investissement social hautement engagé dans le cadre de leurs activités de philanthropie ou d'investissement. Par exemple, certaines fondations incluses dans l'enquête disposent d'un « fonds » distinct en matière de VP ou d'investissement social. Dans ce cas, nous avons demandé aux participants de répondre aux questions uniquement en ce qui concerne ce fond de VP/IS. L'enquête a également été envoyée à des organisations non membres d'EVPA basées en Europe et qui mènent des activités de VP/IS avec les priorités suivantes en matière de rentabilité : viser une rentabilité sociétale uniquement, mettre la priorité sur une rentabilité sociétale mais accepter une rentabilité financière, ou accorder

Avril 2014

une importance égale à la rentabilité sociétale et financière. Ayant recours à un sondage boule de neige, nous avons demandé à tous les participants de citer d'autres organisations de VP/IS non membres d'EVPA afin de capter un pourcentage aussi élevé que possible de l'ensemble de la population de VP/IS en Europe.

L'enquête a été lancée en juillet 2013 et clôturée en septembre de la même année. Des appels téléphoniques et e-mails de suivi ont permis d'atteindre un taux final de participation de 56 %. Parmi les 75 enquêtes complétées, 43 participants avaient également complété l'enquête de 2012, tandis que 32 étaient de nouveaux participants. 30 participants ont répondu à toutes les enquêtes (en 2011, 2012 et 2013).

Le tableau ci-dessous présente les statistiques de l'enquête :

Statistiques sur les enquêtes recueillies	2013	2012	2011
Membres d'EVPA ayant reçu l'enquête (membres à part entière et membres menant une activité de VP/IS)	71	74	55
Enquêtes complétées par des membres d'EVPA	55	53	46
Taux de réponse des membres d'EVPA	77 %	72 %	84 %
Nombre total d'enquêtes envoyées (non-membres d'EVPA inclus)	134	102	65
Nombre total d'enquêtes complétées	75	61	50
Taux de réponse total	56 %	60 %	77 %

Le taux de réponse pour ce type d'étude était satisfaisant, bien que considérablement plus élevé parmi les membres d'EVPA que parmi les non-membres. Nous ne prétendons pas avoir rassemblé l'ensemble du secteur de VP/IS en Europe, mais nous considérons néanmoins l'échantillon comme hautement représentatif.

Partie 2 :

Présentation des résultats de l'enquête

Avril 2014

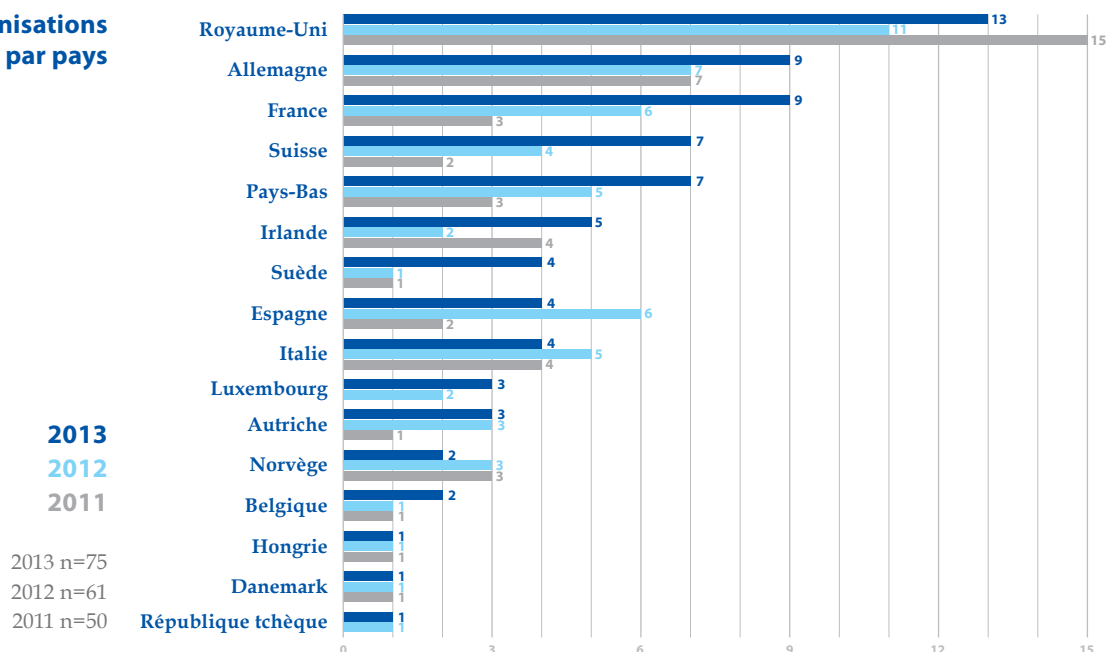
L'enquête a été complétée par 75 investisseurs et subventionnaires basés en Europe, utilisant l'approche de venture philanthropy et d'investissement social. La plupart des données financières fournies concernaient l'exercice fiscal se clôturant en 2012, sauf mention contraire.

1. Données démographiques des organisations de VP/IS dans l'enquête

Pays d'origine

Le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne restent les principaux pays accueillant les sièges de OVP. Conformément aux enquêtes précédentes, la plupart des participants étaient basés en Europe occidentale, les 3 principaux pays participants étant le Royaume-Uni (19 %), la France (12 %) et l'Allemagne (12 %), et deux participants seulement provenaient d'Europe de l'Est. Toutefois, par rapport aux années précédentes, on a recensé un plus grand nombre de participants issus de Suisse et des Pays-Bas. L'enquête avait pour objectif d'étudier l'activité d'organisations basées en Europe, bien que leur activité en matière d'investissement puisse avoir lieu sur d'autres continents. Le graphique suivant indique la répartition par pays d'origine et compare les participants de 2013, 2012 et 2011.

Organisations participantes par pays



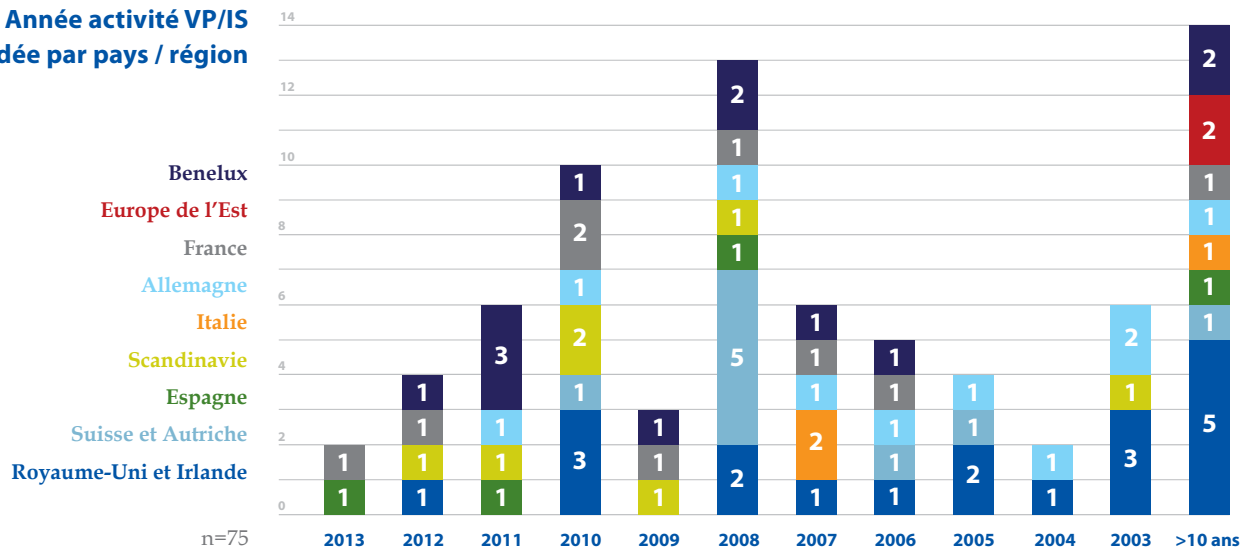
Années d'activité de VP/IS

L'enquête demandait aux participants de mentionner le nombre d'années pendant lesquelles ils avaient mené une activité de VP/IS. Il a dans certains cas été difficile de répondre à cette question, vu les nombreuses voies dans lesquelles une organisation peut s'engager en VP/IS, appliquant uniquement quelques composantes essentielles ou l'ensemble du modèle. L'âge moyen des OVP est de 7,5 ans. Bien que VP/IS soit considérée comme ayant

Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

vu le jour il y a une dizaine d'années en Europe, certains participants affirment pratiquer VP/IS depuis plus longtemps. Nous observons un pic de fondations de OVP en 2008, puis à nouveau en 2010, soulignant l'échantillon légèrement différent de participants par rapport à l'année dernière (où les pics étaient 2007 et 2011). Desancements permanents en 2011, 2012 et 2013 confirment le dynamisme du secteur de VP/IS en Europe.

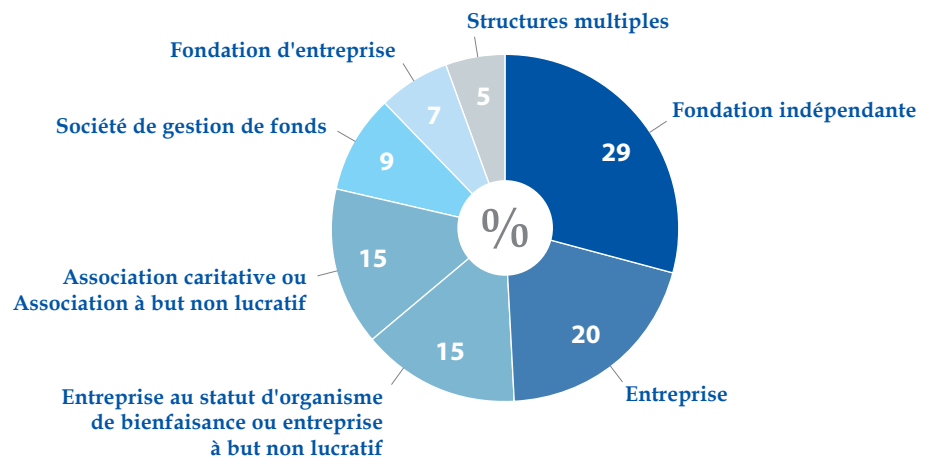
Année activité VP/IS fondée par pays / région



Structure de l'organisation

Les structures à but non lucratif dominent toujours la structure organisationnelle. Conformément aux résultats des deux dernières années, une majorité (66 %) des organisations européennes de VP/IS sont structurées comme des fondations, des trusts ou des associations caritatives, bien que chaque pays possède son propre vocabulaire et ses propres variantes. Les entreprises, fonds ou structures multiples constituent d'autres formes.

Structure de l'organisation



Avril 2014

Parmi les 75 participants, 39 % présentaient des dotations autorisant un budget de financement relativement prévisible d'une année à l'autre. Les autres participants sont dès lors des entités non dotées qui doivent s'engager dans un appel de fonds permanent.

Structure de dotation



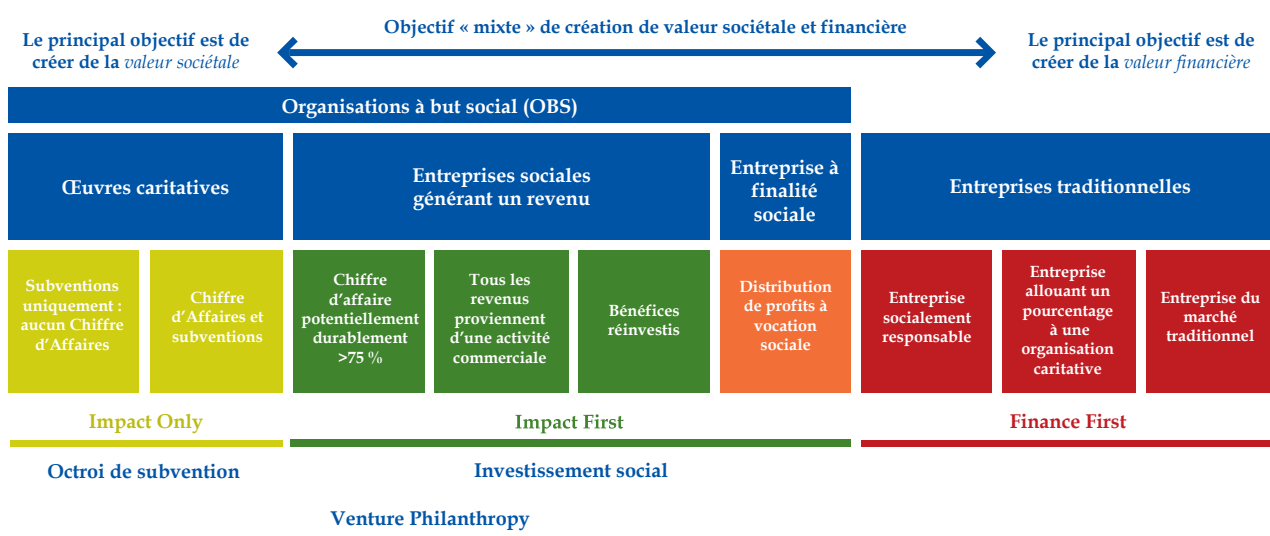
Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

2. Positionnement de VP/IS dans le contexte d'investissement

VP/IS n'est qu'un outil parmi l'ensemble des instruments d'investissement social et de philanthropie. Ce phénomène a émergé en Europe au cours de la présente décennie, telle une approche hautement engagée en faveur de l'investissement social et de l'octroi de « dons » envers une série d'organisations bénéficiaires à profit sociétal (OPS), allant des organisations caritatives et associations à but non lucratif aux entreprises à finalité sociale. L'approche de la *venture philanthropy* et de l'investissement social a recours à toute la panoplie d'instruments financiers (« dons », fonds propres, prêt, etc.), mais accorde une attention particulière à l'impact sociétal en tant qu'objectif ultime. Dans le schéma¹⁰ ci-dessous, les stratégies *Impact only* visent une rentabilité sociétale positive et une rentabilité financière négative. Les stratégies *Impact first* ont pour objectif d'atteindre une rentabilité sociétale positive, mais peuvent également générer un bénéfice financier.

Les stratégies *Finance first*, où le bénéfice financier est maximisé et où l'impact sociétal est secondaire, ne sont pas incluses dans la définition de *venture philanthropy* et d'investissement social d'EVPA. L'expression relativement nouvelle « investissement à impact » tend à inclure à la fois les stratégies *impact first* et *finance first*, bien que le terme soit utilisé pour décrire un vaste éventail de stratégies d'investissement. Ci-dessous, nous présentons des données de l'enquête qui soulignent le positionnement des organisations de VP/IS européennes dans le schéma.

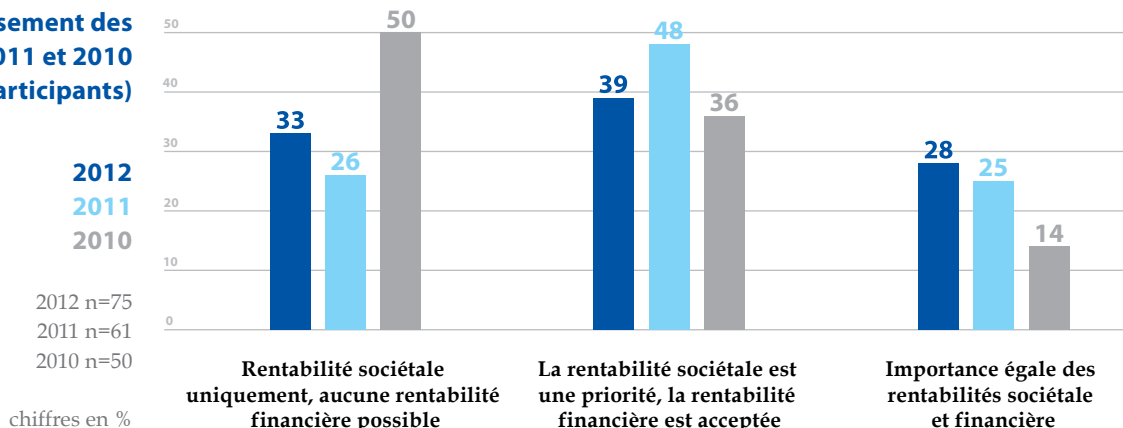
10. Adapté de John Kingston, CAF Venturesome, par Pieter Oostlander, Shaerpa et l'EVPA.



Avril 2014

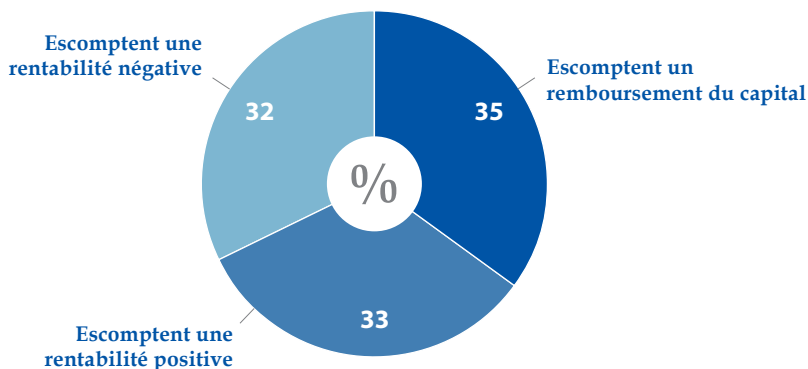
Le bénéfice sociétal est l'objectif principal ; le bénéfice financier demeure important. L'enquête ciblait des organisations donnant la priorité à la rentabilité sociétale plutôt qu'à la rentabilité financière OU accordant une importance égale à la rentabilité financière et sociale (ce qui signifie qu'elle excluait les organisations recherchant exclusivement de leur rentabilité financière). En trois ans, il semble que les OVP¹¹ pour lesquelles la rentabilité sociétale est une priorité mais qui acceptent une rentabilité financière sont en augmentation (de 36 % en 2010 à 48 % en 2011 et 39 % en 2012), tout comme les OVP qui accordent la même importance aux rentabilités sociétale et financière (de 14 % en 2010 à 25 % en 2011 et 28 % en 2012), et ce au détriment des OVP uniquement recherchant d'une rentabilité sociétale (de 50 % en 2010 à 26 % en 2011 et 33 % en 2012). Néanmoins, trois années de collecte de données constituent une durée limitée pour déceler des tendances. Il est donc trop tôt pour tirer des conclusions définitives. Le schéma est néanmoins cohérent avec la vision selon laquelle, bien que la rentabilité sociétale demeure l'objectif principal de la majorité des OVP, le recyclage du capital gagne en importance en ces temps de ressources limitées.

Priorités d'investissement des OVP en 2012, 2011 et 2010 (par % de participants)



Interrogées à propos de la rentabilité financière attendue des investissements en venture philanthropy, les réponses des organisations se répartissent de manière relativement équitable entre les OVP espérant une rentabilité positive (33 %), celles espérant un remboursement du capital (35 %) et celles espérant une rentabilité négative (32 %).

Résumé des attentes des OVP participantes en termes de rentabilité



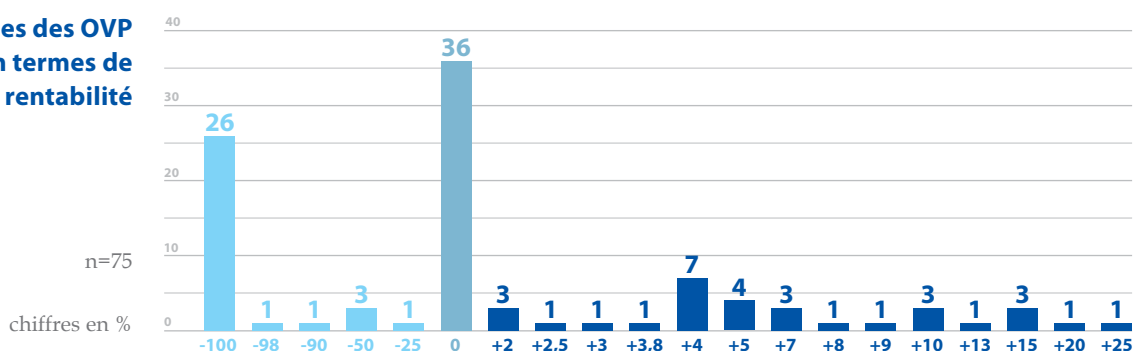
11. Cette analyse fait référence aux réponses d'une grande majorité (98 %) des OVP qui ont répondu à la question concernée. Certaines réponses divergentes n'ont pas été incluses dans l'analyse afin de garantir des résultats reflétant précisément l'ensemble du secteur.

n=75

Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

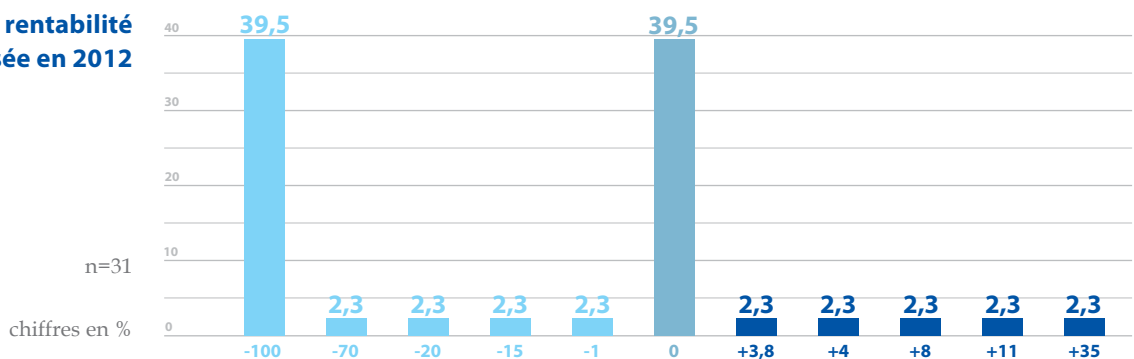
Pour les OVP qui escomptaient une rentabilité positive de leurs investissements, le pourcentage de rentabilité escomptée variait entre 1 et 25 %, indiquant un accroissement de la distribution des rendements positifs escomptés par rapport aux résultats de l'année dernière.

Détail des attentes des OVP participantes¹² en termes de rentabilité



Il a ensuite été demandé aux participants s'ils avaient été remboursés de certains de leurs investissements au cours de l'exercice fiscal précédent et, le cas échéant, avec quel rendement moyen. Parmi les 31 organisations ayant répondu à cette question, 39 % ont bénéficié d'un remboursement total du capital et 39 % n'ont bénéficié d'aucun remboursement du capital. Parmi les 12 % ayant bénéficié d'une rentabilité positive en 2012, cette dernière va de 4 à 35 %. Le petit échantillon de participants ayant bénéficié d'une rentabilité positive en 2012 ne nous permet pas de tirer de conclusions majeures à propos de ce résultat, bien qu'il semble refléter les différents secteurs et zones géographiques où VP/IS est appliquée.

Distribution de la rentabilité moyenne réalisée en 2012



12. En raison des arrondis, la somme peut ne pas correspondre à 100 %.

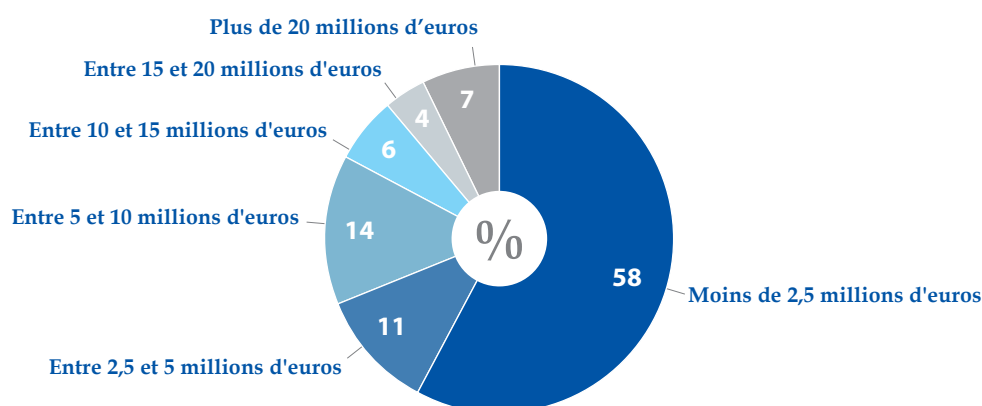
Avril 2014

3. Ressources de la Venture Philanthropy / l'Investissement social en Europe

Capital financier

De nombreuses organisations européennes de venture philanthropy présentent toujours des budgets annuels inférieurs à 2,5 millions d'euros. Conformément aux résultats de l'année dernière, la majorité des organisations (58 %) ont alloué moins de 2,5 millions d'euros à VP/IS (budget total incluant les investissements et frais généraux) au cours du dernier exercice fiscal. Le montant alloué moyen était de 7,2 millions d'euros et la valeur médiane était de 1,5 million d'euros. Seul un petit pourcentage (7 %) présentait un budget supérieur à 20 millions d'euros. La question spécifique portait sur le montant du budget alloué à une stratégie de VP/IS au cours d'un exercice fiscal, plutôt que sur la taille de la dotation ou du fonds, en évitant ainsi le problème que seul un petit pourcentage des dotations tend à être dépensé chaque année.

Montant du budget de VP/IS au cours du dernier exercice fiscal

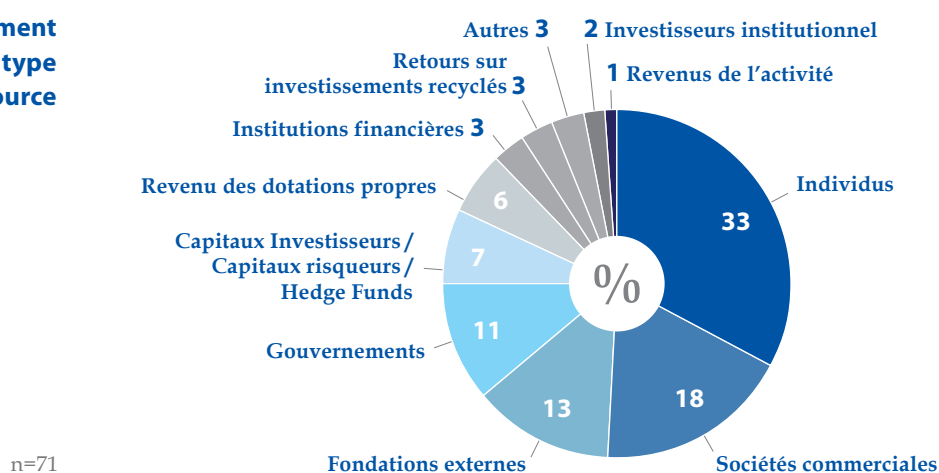


Les individus constituent la principale source de financement¹³. Cette année, les donateurs et investisseurs individuels représentent la principale source de financement des activités de VP/IS, avec 33 %. Il s'agit d'une augmentation considérable par rapport aux données de l'année dernière, où ils représentaient 16 %. Les Capitaux Investisseurs / Capitaux Risqueurs/ Hedge Funds, qui représentaient la principale source de financement l'année dernière avec 17 %, ont diminué pour atteindre 7 %.

13. Cette analyse fait référence aux réponses d'une grande majorité (98 %) des OVP qui ont répondu à la question concernée. Certaines réponses divergentes n'ont pas été incluses dans l'analyse afin de garantir des résultats reflétant précisément l'ensemble du secteur.

Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

Distribution du financement global apporté par type de ressource



Fait intéressant, le pourcentage de financement provenant de fondations externes a doublé, passant de 6 % l'année dernière à 13 % cette année, ce qui suggère l'importance croissante de la venture philanthropy et de l'investissement social pour ces investisseurs. Les sociétés commerciales ont renforcé leur position, passant de 14 à 18 % et devenant dès lors la deuxième ressource par ordre d'importance, tandis que les ressources apportées par les gouvernements sont passées de 14 à 11 %.

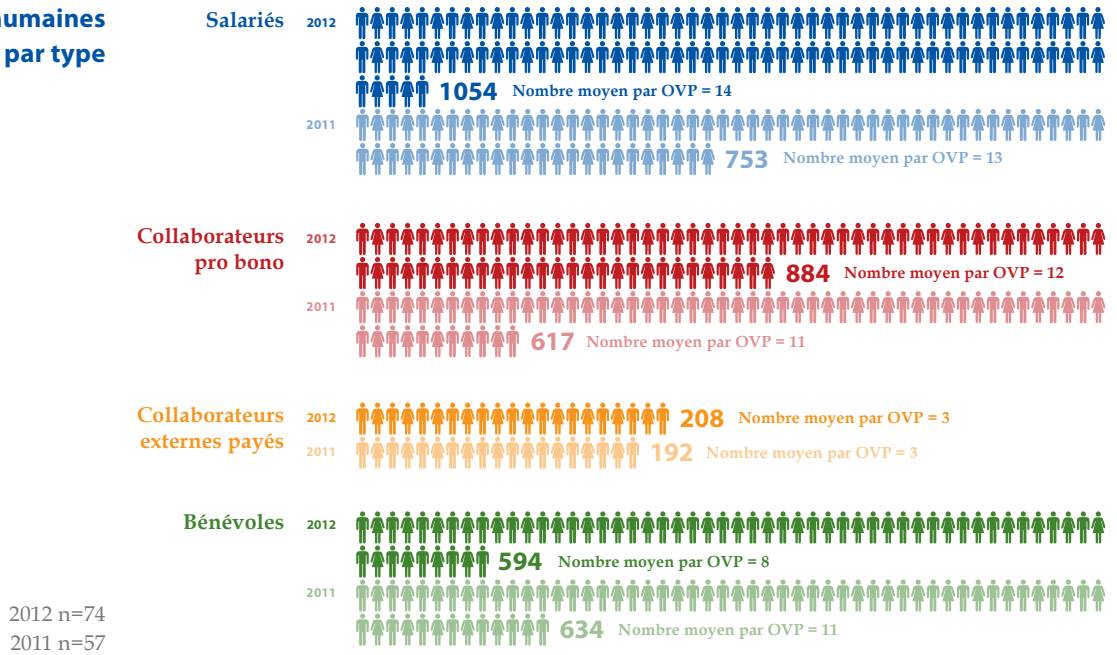
Capital humain

Les OVP continuent à développer leur capacité interne et comptent moins sur des bénévoles. La venture philanthropy combine financement et soutien non financier, impliquant que le capital humain constitue une ressource essentielle. L'enquête a révélé que le nombre total de salariés était passé de 753 l'année dernière à 1 054 actuellement et que l'nombre moyen de salariés par OVP avait augmenté de 13 à 14 salariés.

L'effectif de volontaires est passé de 634 dans l'enquête de l'année dernière à 594 aujourd'hui. Toutefois, les collaborateurs pro bono sont passés de 617 à 884 et les collaborateurs externes payés sont également passés de 192 à 208. Traditionnellement, les organisations de VP/IS font appel aux conseils et au soutien pro bono de différents types d'organisations faisant partie de leur réseau et disposent d'une équipe de bénévoles. En conclusion, il semble que la tendance actuelle aille vers une augmentation du nombre de salariés et de collaborateurs pro bono et vers une diminution des bénévoles. Cela semble indiquer que les OVP renforcent davantage la capacité de leurs équipes afin d'offrir un meilleur soutien aux entités bénéficiaires. Les collaborateurs pro bono sont capables d'offrir aux entreprises bénéficiaires une aide plus ciblée et d'un niveau supérieur, à la différence des bénévoles qui offrent une aide plus générale.

Avril 2014

Ressources humaines par type



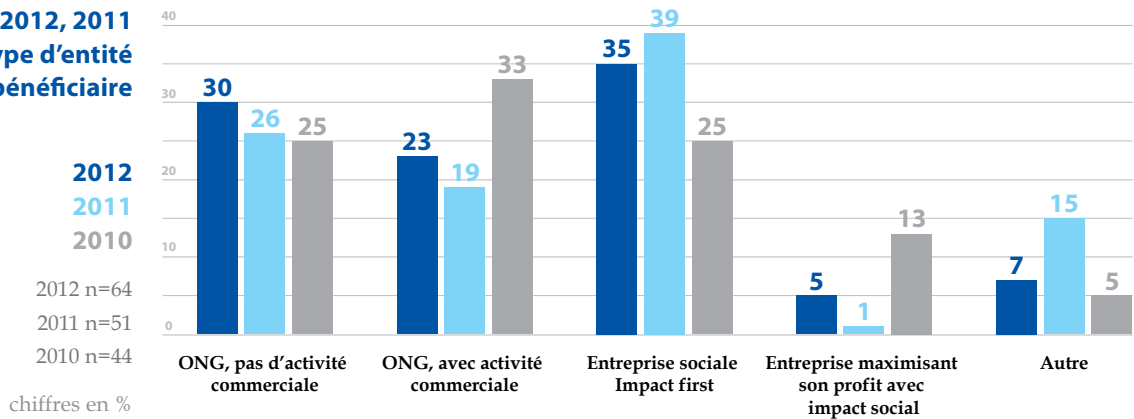
2012 n=74
2011 n=57

Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

4. Cible de la Venture Philanthropy / l'Investissement social

L'entreprise sociale demeure la principale cible des OVP européennes. Les OVP européennes¹⁴ continuent d'investir dans un large éventail de types d'organisations. L'entreprise sociale demeure la cible principale de l'investissement de type VP/IS, bénéficiant de 35 % du financement au cours de l'exercice fiscal 2012. Toutefois, les OVP ciblent toujours les associations sans but lucratif, avec ou sans activité commerciale. Les deux types d'organisations sans but lucratif sont en progression par rapport à l'exercice fiscal 2011.

Dépenses VP/IS en 2012, 2011 et 2010 (€) par type d'entité bénéficiaire

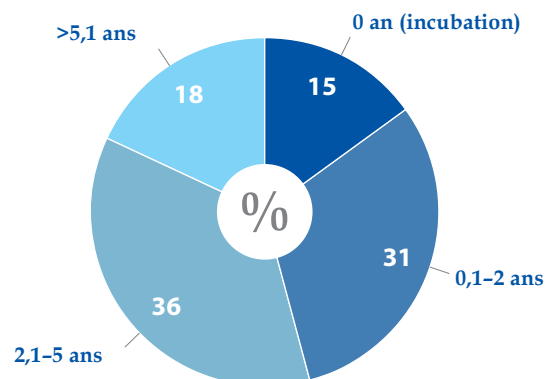


Les OVP européennes continuent de prendre des risques en investissant dans des organisations peu expérimentées. Confirmant les résultats constatés au cours des deux dernières années, la venture philanthropy et l'investissement social ciblent généralement des organisations jeunes, bien que 43 % des organisations n'aient pas de critères établis. Pour celles qui en ont (57 % des participants), la plupart des organisations bénéficiaires ont entre 2 et 5 ans (36 % des participants). Certaines OVP ciblent des organisations jeunes, âgées en moyenne de 0 à 2 ans (31 %), tandis que d'autres prennent le risque de participer au développement de start-ups (15 % des participants). En légère augmentation par rapport aux résultats de l'année dernière, 18 % des participants (par rapport à 13 % en 2011) investissent dans des organisations plus matures qui ont plus de 5 ans.

Âge des organisations bénéficiaires pour les OVP ayant des critères établis

14. Cette analyse fait référence aux réponses d'une grande majorité (98 %) des OVP qui ont répondu à la question concernée. Certaines réponses divergentes n'ont pas été incluses dans l'analyse afin de garantir des résultats reflétant précisément l'ensemble du secteur.

n=43



Avril 2014

La Classification internationale des organisations sans but lucratif

Secteur social ciblé

La classification du secteur social utilisée suit la Classification internationale des organisations sans but lucratif (ICNO)¹⁵, tout d'abord introduite par Salomon et Anheier en 1992 et devenue depuis lors une norme pour la recherche dans le secteur sans but lucratif. Le système de classification est le suivant :

- | | |
|-----|---|
| 1. | Culture, sports et loisirs (culture, arts, sports, autres organisations culturelles, sportives et de loisirs) |
| 2. | Éducation (enseignement primaire, secondaire, supérieur, autre) |
| 3. | Recherche |
| 4. | Santé (hôpitaux, réadaptation, maisons de soins, santé mentale / intervention de crise) |
| 5. | Services sociaux (urgence, secours, aide aux revenus / maintenance) |
| 6. | Environnement (organique, technologie propre, protection des animaux) |
| 7. | Développement et logement (développement économique, social, communautaire, commerce équitable, textile éthique, emploi et formation) |
| 8. | Droit, représentation et politique (organisations civiques/de défense, services juridiques/légaux, organisations politiques) |
| 9. | Intermédiaires philanthropiques et promotion du bénévolat |
| 10. | International (compréhension interculturelle / développement et bien-être à l'étranger / secours d'urgence international) |
| 11. | Religion |
| 12. | Associations professionnelles et syndicats |
| 13. | Autre |
| 14. | Aucune cible |

Étant donné l'importance de la classification 7, la catégorie « Développement et Logement » du secteur de VP/IS en Europe a été divisée en deux : développement social et économique et Logement. Le nombre élevé de participants ayant répondu « Autre » avant de mentionner qu'il s'agissait de l'« Inclusion financière », y compris la microfinance, la micro-assurance et d'autres types d'accès au financement, justifie d'en faire une catégorie distincte dans notre analyse.

15. Salamon, L. M., and Anheier, H. K. (1992). "In search of the nonprofit sector. II: The problem of classification" *Voluntas*, 3(3), 267-309. Lien vers la publication : http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/09/CNP_WP3_1993.pdf

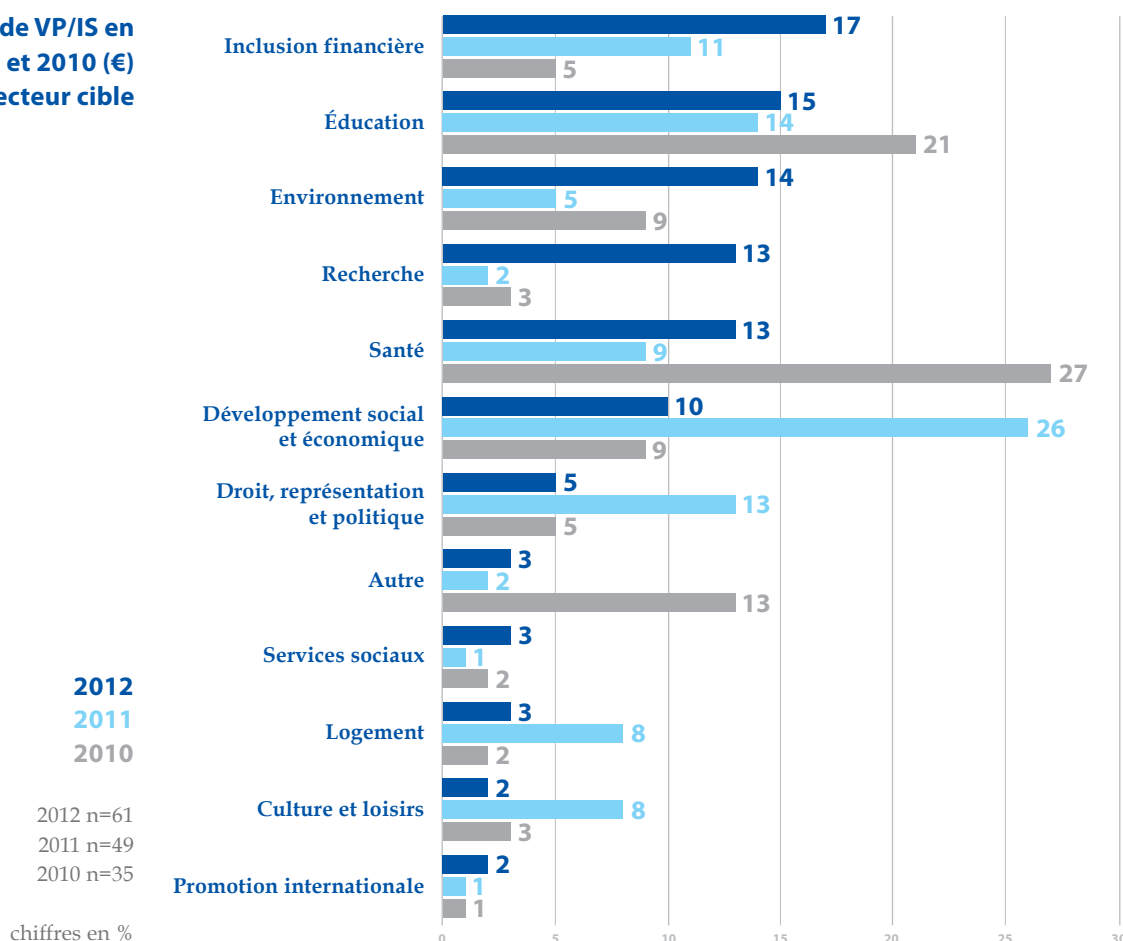
16. Pour garantir une comparaison précise par rapport aux années précédentes, les réponses délibérément exclues de l'enquête de l'année dernière ont été incluses cette année, étant donné que les participants ont répondu aux enquêtes des deux années.

Nous avons demandé aux participants¹⁶ d'indiquer la valeur des investissements réalisés au cours du dernier exercice fiscal et dédiés à chaque secteur social. Le graphique suivant reprend les pourcentages de 2012 et les compare aux résultats de 2011 et aux données similaires de 2010. En termes de financement, la santé (13 % des financements en 2012) et l'éducation (15 % des financements en 2012) restent parmi les secteurs les plus prisés

Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

et sont rejoints par l'environnement (14 % des financements en 2012). Fait intéressant, l'inclusion financière (17 % des financements) et la recherche (13 % des financements, bien que l'augmentation du financement de la recherche soit essentiellement liée à un nouveau participant à l'enquête) se classent dorénavant parmi les secteurs les plus prisés en termes de financement, au détriment du développement économique et social.

Dépenses de VP/IS en 2012, 2011 et 2010 (€) par secteur cible



Bénéficiaires finaux – groupes cibles

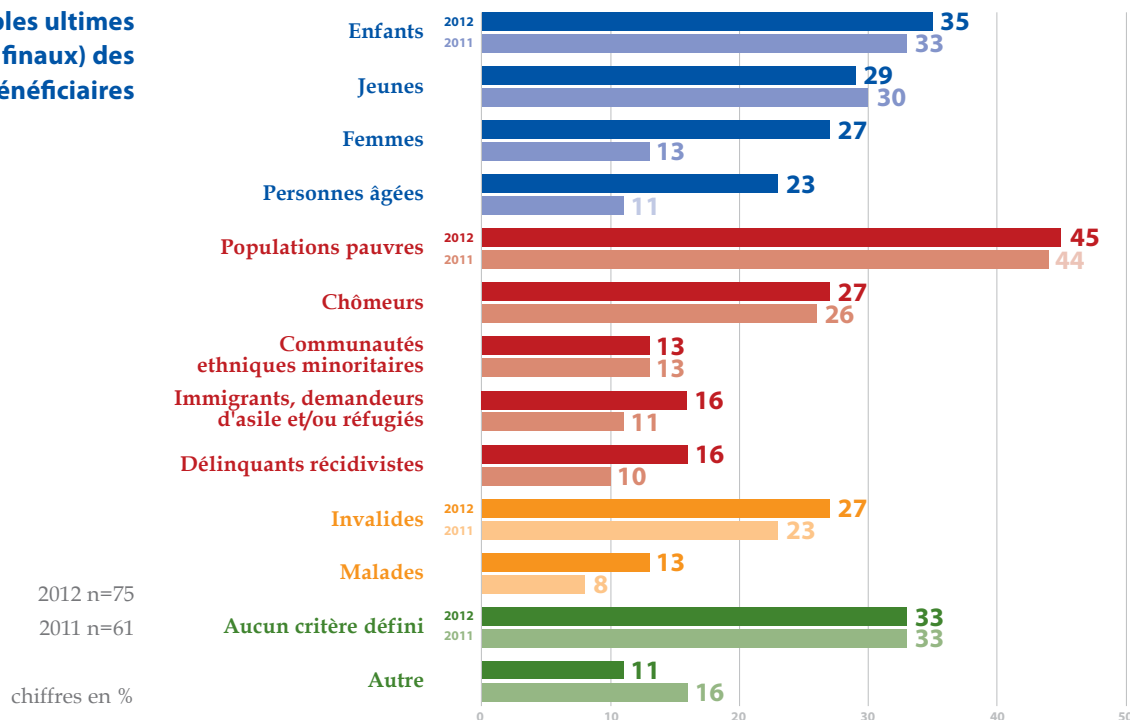
Les enfants et les jeunes restent les principaux bénéficiaires des investissements de VP/IS. Il a également été demandé si les OVP ciblaient un type particulier de bénéficiaires finaux des OPS concernées. Ces catégories ne sont pas exclusives, ce qui signifie que la même OPS peut cibler les femmes immigrantes ou les jeunes invalides. L'enquête permettait dès lors aux participants de donner plusieurs réponses. L'enquête a révélé que, à l'instar des deux dernières années, 64 % des OVP européennes ciblent les enfants et les jeunes comme bénéficiaires ultimes de l'activité de leurs entités bénéficiaires. Les personnes souffrant de pauvreté (45 %) restent le deuxième groupe bénéficiant du soutien le plus important, bien

Avril 2014

que les femmes (27 %) et les personnes âgées (23 %) constituent à présent un groupe plus important que lors de l'exercice fiscal 2011. Les chômeurs (27 %) demeurent importants, suivis par les personnes invalides (27 %), les délinquants récidivistes (16%), les immigrants, demandeurs d'asile et/ou réfugiés (16 %) et les communautés ethniques minoritaires (13 %). Face à un pourcentage croissant pour tous les bénéficiaires, nous nous interrogeons. Les OPS pourraient-elles atteindre davantage de catégories de bénéficiaires avec la même intervention ?

Le graphique ci-dessous présente l'ensemble des données.

Groupes cibles ultimes (bénéficiaires finaux) des OPS bénéficiaires

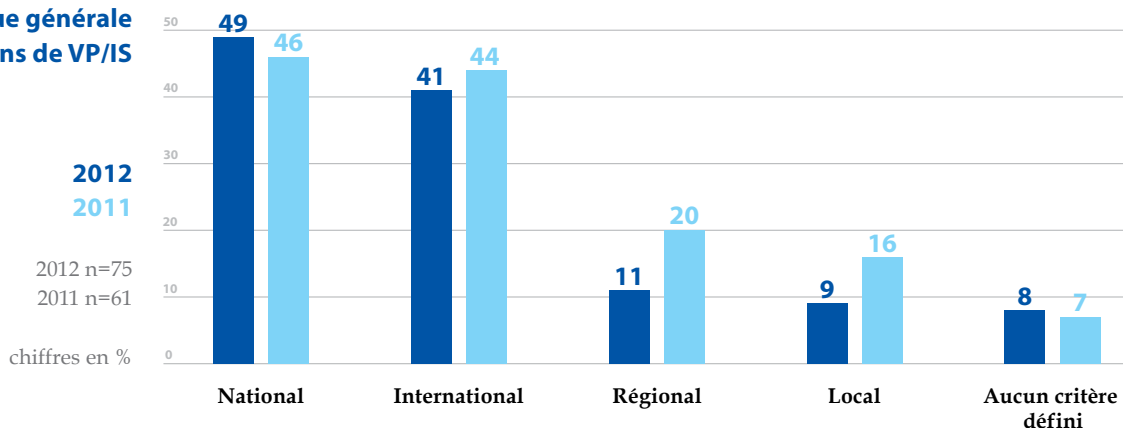


Géographies ciblées

Les OVP européennes ont tendance à cibler leurs activités au niveau national, c'est-à-dire dans leur pays d'origine (49 %), ou au niveau international, c'est-à-dire en-dehors de leur pays d'origine (41 %). Le pourcentage restant se répartit entre une cible régionale (11 %) ou locale (9 %) au sein du pays d'origine ou ne présente aucun critère défini. Il serait intéressant de mieux comprendre cette bifurcation. En théorie, l'approche de VP/IS requiert une proximité avec les bénéficiaires (étant donné l'importance du soutien non financier), mais la cible nationale signifie probablement que le secteur n'est pas suffisamment développé pour générer un flux suffisant à l'échelle régionale ou locale. Nous nous demandons également si la majorité de ces organisations qui investissent à l'échelle internationale disposent d'équipes sur le terrain pour faciliter l'offre d'un soutien non financier.

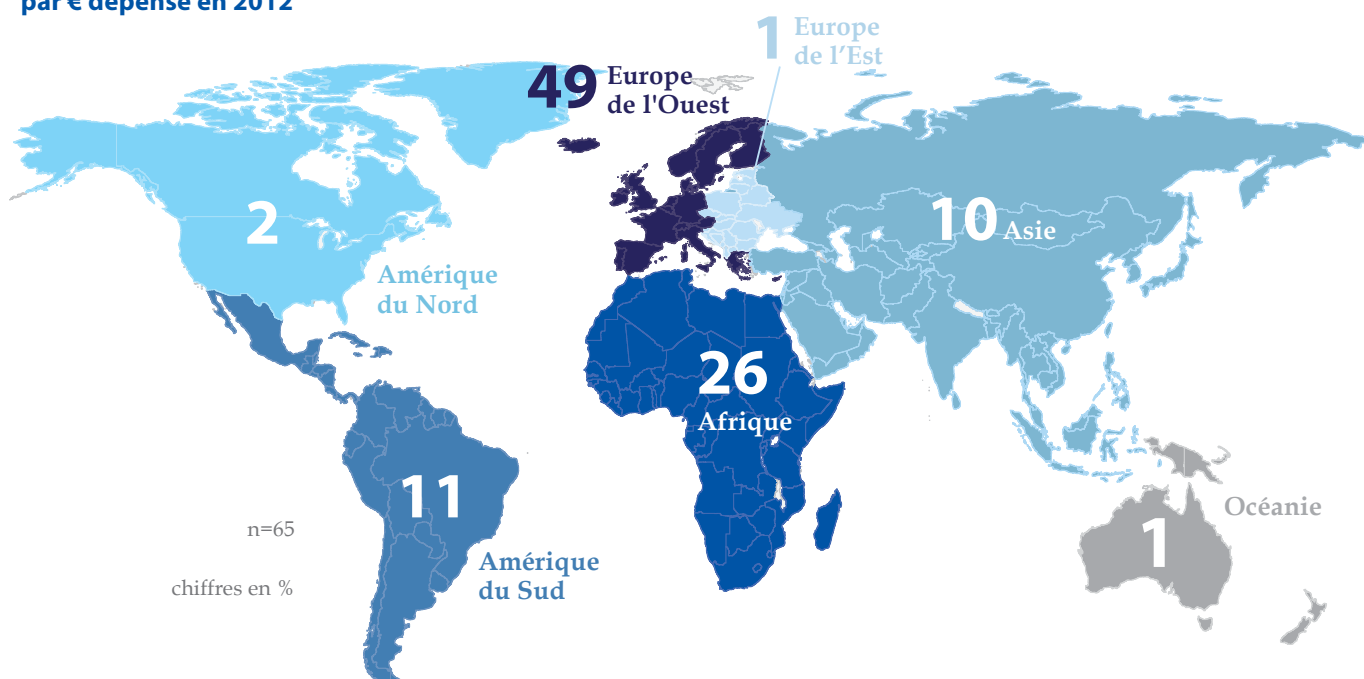
Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

Cible géographique générale des organisations de VP/IS



L'Europe occidentale en tête et l'Afrique restent les principales régions cibles. Conformément aux résultats de l'année dernière, les OVP européennes ont tendance à focaliser leurs activités sur l'Europe occidentale (49 % du financement) et les pays en développement, l'Afrique (26 %) étant alors la région cible principale, suivie de l'Amérique du Sud (11 %) et de l'Asie (10 %). L'Amérique du Nord, l'Europe de l'Est et l'Océanie attirent respectivement à peine 2 %, 1 % et 1 % du financement.

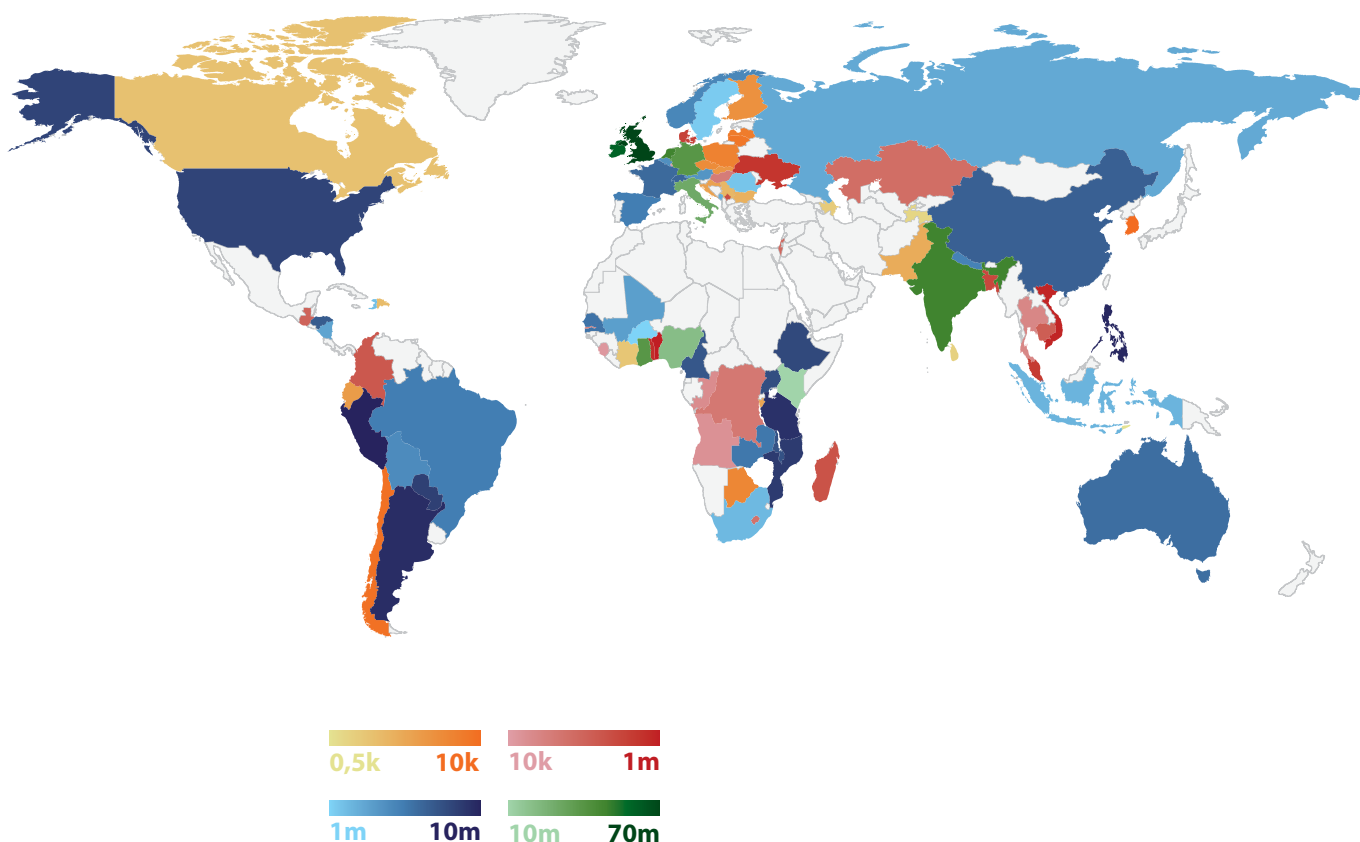
Cible géographique des OVP par € dépensé en 2012



Avril 2014

Le graphique ci-dessous donne une représentation plus visuelle des pays qui bénéficient de l'investissement le plus important des organisations de VP/IS européennes. Le Royaume-Uni a reçu l'investissement le plus élevé (près de 70 millions d'euros), suivi par l'Irlande (56 millions d'euros) et l'Inde (20 millions d'euros). Les Pays-Bas (17 millions d'euros), l'Allemagne (17 millions d'euros), le Ghana (15 millions d'euros), l'Italie (14 millions d'euros), le Nigeria (12 millions d'euros), le Kenya (10 millions d'euros) et le Pérou (9 millions d'euros) comptent également parmi le top 10 des pays ayant bénéficié d'investissements d'organisations de VP/IS européennes, renforçant le soutien de VP/IS en Europe pour des organisations situées en Europe et dans les pays en développement, en particulier en Afrique.

**Pays ciblés par les OVP
par € dépensé en 2012**



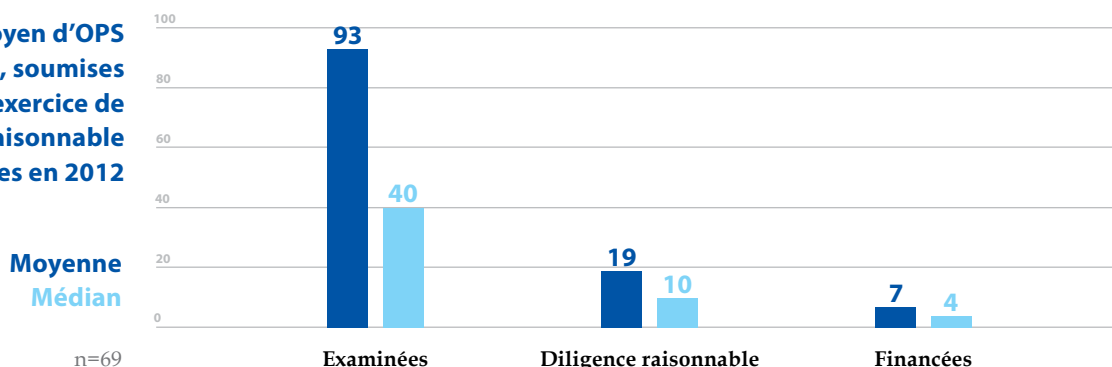
5. Points forts du processus d'investissement de VP/IS

a. Deal Flow et processus de décision d'investissement

Les OVP ont examiné près de 6 500 opportunités d'investissement en 2012, soit une augmentation de 30 % par rapport aux 5 000 de 2011.

En moyenne, une OVP examine 93 organisations par an, procède à un exercice de diligence raisonnable pour 19 d'entre elles et sélectionne 7 organisations bénéficiaires. En d'autres termes, pour financer une nouvelle entité, une OVP aura examiné 13 OPS et réalisé un exercice de diligence raisonnable sur 3 d'entre elles.

**Nombre moyen d'OPS
examinées, soumises
à un exercice de
diligence raisonnable
et financées en 2012**



b. Investissement

Investissement total en VP/IS

Le soutien financier moyen par OVP a augmenté de 19 % en 2012 par rapport à 2011. Les organisations de VP/IS, telles que recensées par l'enquête, ont investi un peu plus de 2,5 milliards d'euros en soutien financier et non financier depuis le début de leurs activités (l'âge moyen d'une activité de VP/IS étant de 7,5 ans).

On a constaté une augmentation de 19 % des dépenses financières annuelles moyennes par OVP, passant de 5,2 millions d'euros en 2011 à 6,2 millions d'euros en 2012. Malgré ces chiffres moyens, on constate toujours une concentration significative des montants disponibles pour le financement d'OPS, les cinq principales OVP représentant 57 % de l'ensemble des investissements de VP/IS en 2012.

Les dépenses financières annuelles des organisations européennes de VP/IS, utilisant une approche de VP/IS conforme à la définition d'EVPA, avec des investissements allant des « dons » aux fonds propres, s'élevaient à 413 millions d'euros en 2012 pour l'ensemble des 66 participants ayant répondu à cette question, soit une hausse de 49 % par rapport aux dépenses annuelles de 278 millions d'euros pour 54 participants en 2011 et une hausse de 119 % par rapport aux dépenses annuelles de 189 millions d'euros pour 44 participants en 2010.

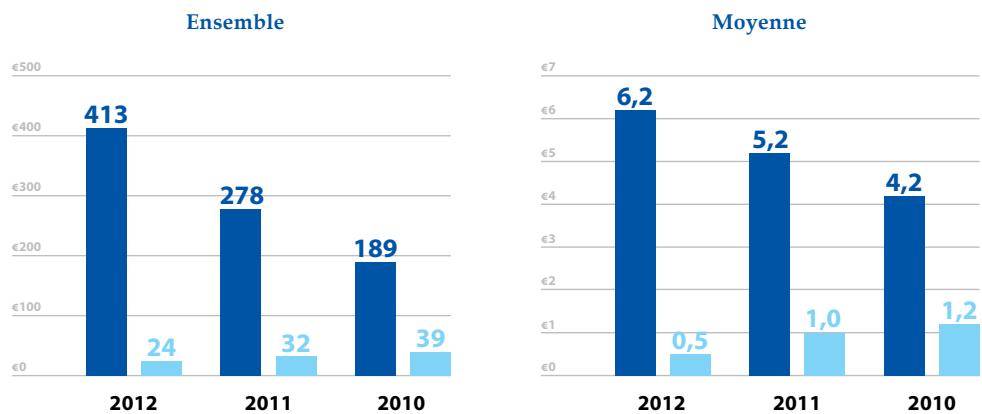
Avril 2014

Dépenses annuelles (€) pour l'ensemble (tous les participants) et en moyenne (par OVP) en VP/IS

Dépenses financières Dépenses non financières

Dépenses financières
2012 n=66, 2011 n=54, 2010 n=45
Dépenses non financières
2012 n=47, 2011 n=31, 2010 n=31

chiffres en millions d'euros



	Ensemble (tous les participants)			Moyenne (par OVP)		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Dépenses financières / Dépenses totales	95 %	90 %	83 %	93 %	84 %	77 %
Dépenses non financières / Dépenses totales	5 %	10 %	17 %	7 %	16 %	23 %

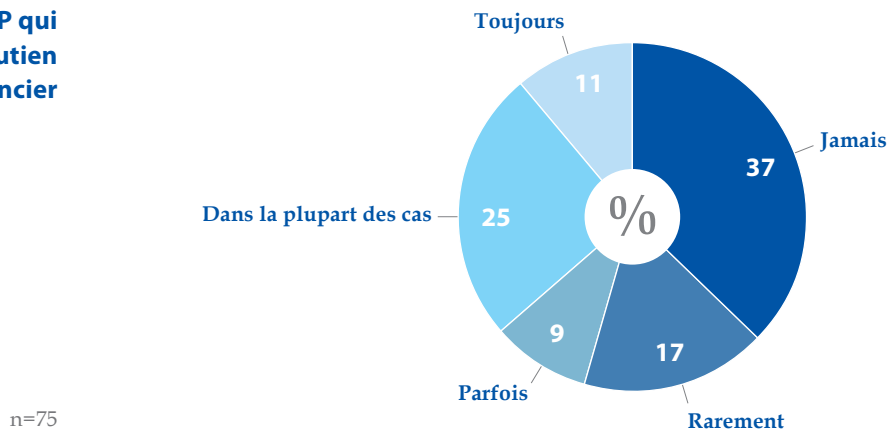
Le soutien non financier est toujours difficile à quantifier. Les dépenses non financières affichent une tendance opposée au soutien financier, avec 24 millions d'euros dépensés en 2012 par 47 participants, par rapport à 32 millions d'euros dépensés en 2011 par 31 participants et à 39 millions d'euros dépensés en 2010 également par 31 participants. Le montant dépensé pour le soutien non financier équivaut seulement à 5 % du total dépensé en 2012, soit une diminution par rapport aux 10 % relevés en 2011 et aux 17 % relevés en 2010.

Étant donné la nature hautement engagée de la venture philanthropy et de l'investissement social, on pourrait s'attendre à un niveau de soutien non financier beaucoup plus élevé. De nouvelles recherches devraient être menées pour comprendre ce que cache cette tendance. Le soutien non financier diminue-t-il réellement ou est-il simplement, pour beaucoup, difficile à quantifier ? Des données préliminaires indiquent que de nombreuses OVP ne quantifient pas la valeur de la présence d'experts pro bono et de bénévoles et qu'il arrive que des journées ne soient pas assimilées à des dépenses.

Pour comprendre si la difficulté de mesurer le coût d'un soutien non financier explique potentiellement cette tendance, l'enquête a interrogé les participants afin de déterminer si c'était le cas. Seuls 11 % des participants mesurent toujours le coût du soutien non financier apporté et 37 % ne le font jamais. 25 % des participants le font dans la plupart des cas et 9 % le font parfois. Il semble que le défi que représente la mesure du soutien non financier offert puisse être l'une des causes de cette tendance.

Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

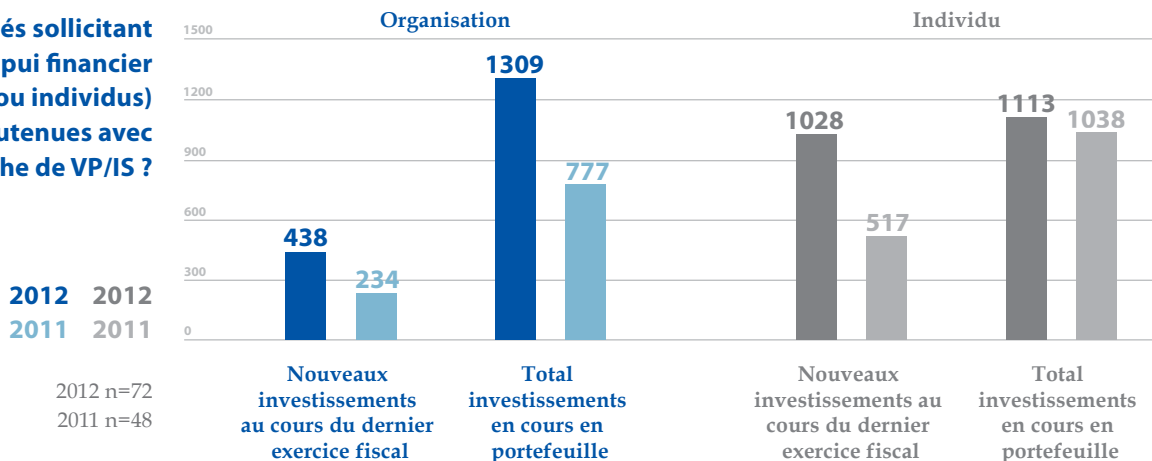
Proportion de OVP qui évaluent un soutien non financier



Nombre de sociétés bénéficiaires

Les OVP ont soutenu près du double d'OPS en 2012 par rapport à 2011. En 2012, 72 participants ont réalisé de nouveaux investissements auprès de 438 organisations et 1 028 individus. Ce qui porte le nombre total d'entités bénéficiaires dans les portefeuilles à 1 309 organisations (777 en 2011) et à 1 113 individus (1 038 en 2011).

Combien d'entités sollicitant un appui financier (organisations ou individus) avez-vous soutenues avec une approche de VP/IS ?



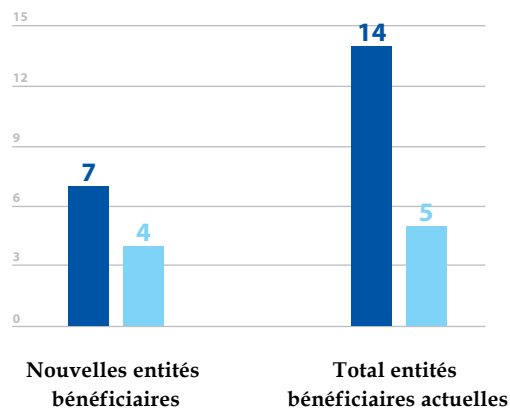
En nous concentrant sur les OVP qui investissent dans des organisations, nous avons constaté que pour l'exercice fiscal 2012 le nombre médian d'organisations bénéficiaires dans le portefeuille d'une OVP était de 5 et le nombre moyen était de 14. Le nombre médian de nouvelles organisations bénéficiaires ajoutées au portefeuille en 2012 est de 4 et la moyenne est de 5. Ces résultats renforcent notre vision selon laquelle l'approche hautement engagée de la venture philanthropy est uniquement possible avec des portefeuilles contenant un nombre relativement faible d'entités bénéficiaires.

Avril 2014

Nombre médian et moyen d'entités bénéficiaires (organisations) par OVP

Moyenne
Médian

n=72

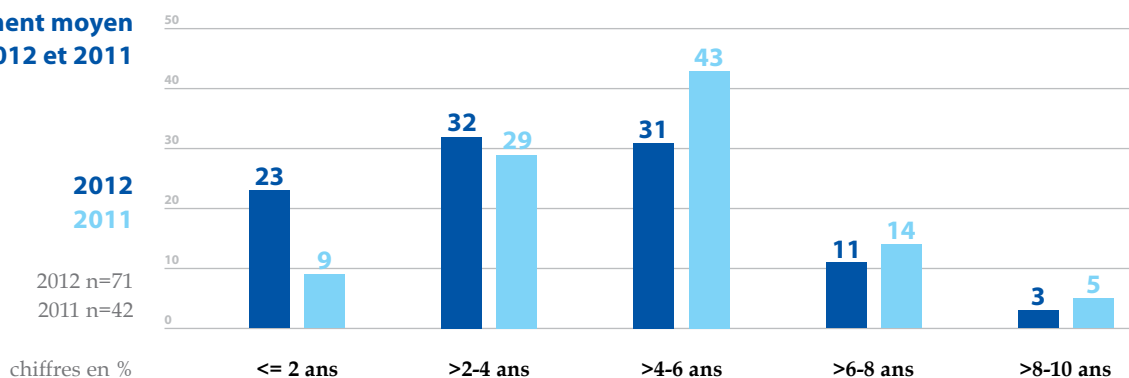


Durée de l'investissement

Les OVP ont raccourci la durée de leur engagement moyen. Bien que la majorité des organisations de VP/IS adoptent une approche pluriannuelle en matière d'investissement, avec 63 % s'engageant à offrir un soutien pendant 2 à 6 ans, nous constatons une augmentation significative du nombre de OVP investissant pour moins de 2 ans (de 9 % en 2011 à 23 % en 2012). Certaines OVP s'engagent néanmoins pour des périodes plus longues, par exemple pour 6 à 8 ans (11 % en 2012, 14 % en 2011) et pour 8 à 10 ans (3 % en 2012, 5 % en 2011), bien que ces proportions diminuent.

Étant donné qu'un soutien pluriannuel constitue un autre des principes de VP/IS, affirmant que les OPS doivent bénéficier d'un financement et d'un soutien en matière de management pendant plusieurs années afin qu'un changement puisse être enregistré, il est important de rechercher plus en profondeur ce qui génère ce changement. S'agit-il d'un changement de stratégie de la part des OVP ou d'un symptôme de la conjoncture de financement plus difficile ? Les OVP deviennent-elles moins « patientes » ?

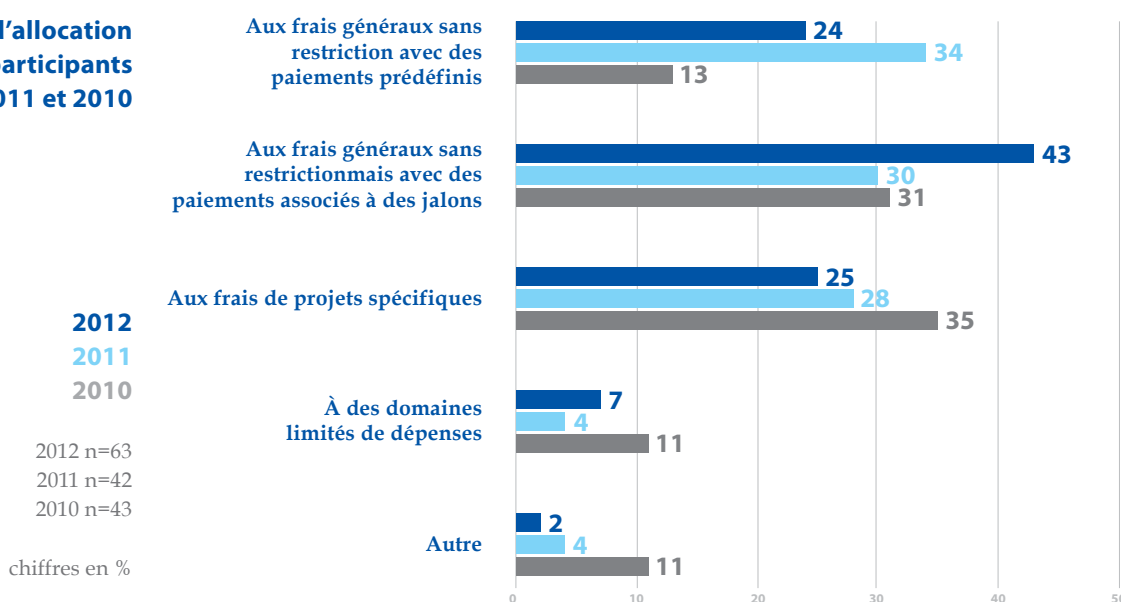
Engagement moyen en 2012 et 2011



Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

Renforcement des capacités de développement. L'un des problèmes que l'approche de VP/IS tente de résoudre est le manque de financement dédié aux frais de base des OPS. Les managers d'organisations à but non lucratif sont plus souvent à même de lever des fonds pour des projets spécifiques que pour le développement stratégique de l'organisation elle-même. VP/IS ayant pour objectif de renforcer les OPS, il est logique qu'une bonne partie du financement soutienne les frais de base. L'enquête a évalué la mesure dans laquelle cela se vérifie en demandant aux participants comment ils allouent leurs fonds. Par rapport aux résultats de 2011 et 2010, nous constatons toujours une augmentation du pourcentage de fonds dédiés aux frais généraux, allant de 44 % en 2010 à 64 % en 2011 et à 67 % en 2012. Nous constatons également une diminution permanente des financements dédiés à la prise en charge des coûts d'un projet, passant de 35 % en 2010 à 28 % en 2011 et à 25 % en 2012. Ce changement semble indiquer que les OVP s'orientent vers de meilleures pratiques d'utilisation de l'approche de VP/IS. Néanmoins, il est évident que le financement de projets ne disparaît pas totalement.

« Portefeuille » d'allocation de fonds des participants en 2012, 2011 et 2010



17. Cette analyse fait référence aux réponses d'une grande majorité (98 %) des OVP qui ont répondu à la question concernée. Certaines réponses divergentes n'ont pas été incluses dans l'analyse afin de garantir des résultats reflétant précisément l'ensemble du secteur.

18. Les « dons » sont des apports financiers qui n'impliquent aucun remboursement et un rendement financier négatif.

Instruments financiers utilisés

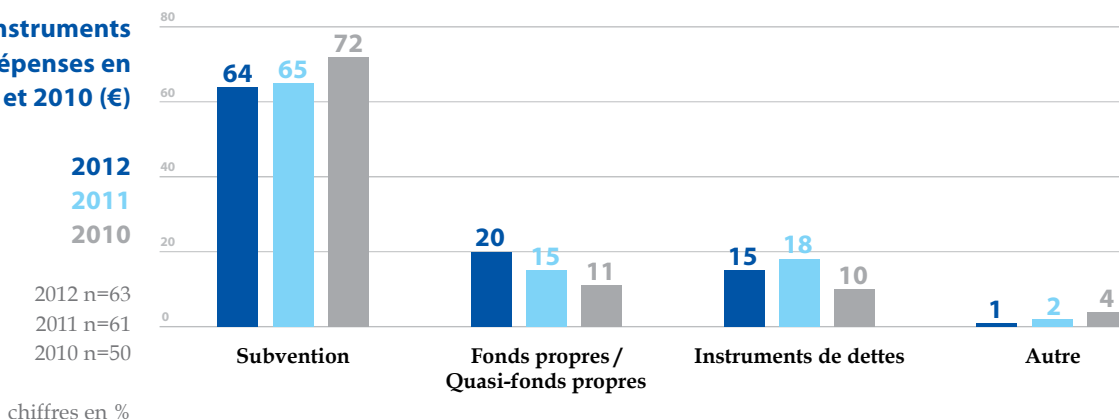
Le financement sur mesure est une réalité combinant « dons », créances et fonds propres, utilisée par plus de 50 % des entités interrogées. Les « dons » restent le principal instrument de financement en termes d'euros dépensés. Les organisations de VP/IS¹⁷ utilisent un éventail d'instruments financiers, allant des « dons » aux fonds propres. Confirmant les résultats de 2011, les « dons »¹⁸ restent le principal instrument de financement utilisé par les OVP européennes en termes de financement global et représentent 64 % du financement distribué aux entités bénéficiaires, conformément aux 65 % du financement global distribué par le biais de cet outil en 2011. Cette catégorie inclut également les bourses,

Avril 2014

19. Les fonds propres impliquent de devenir actionnaire de l'organisation bénéficiaire, tandis que les quasi-fonds propres (ou financements mezzanines) correspondent à des prêts à haut risque, dont le remboursement dépend du succès financier de l'entité bénéficiaire.

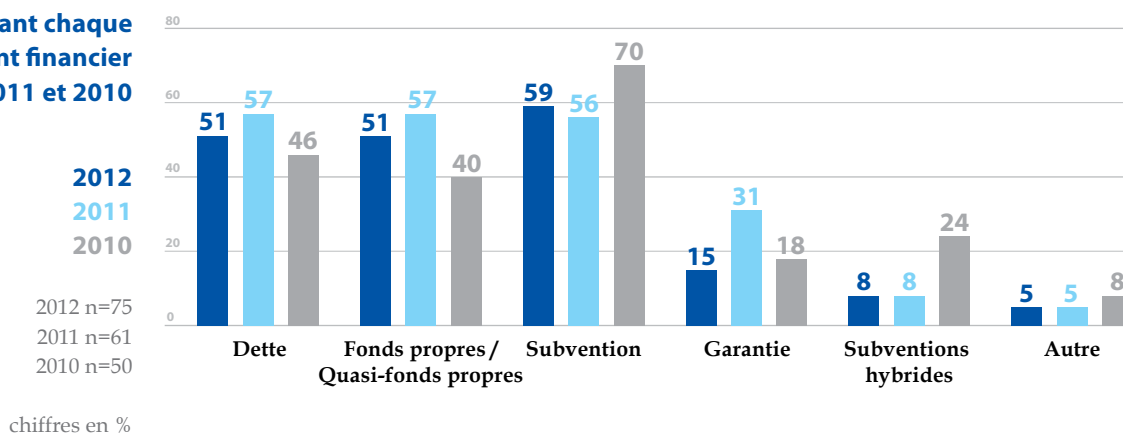
une forme de financement souvent utilisée pour financer des entrepreneurs sociaux individuels. Les fonds propres et quasi-fonds propres¹⁹ représentent 20 % du financement global, soit une augmentation par rapport aux 15 % de 2011 et aux 11 % de 2010. Les instruments de dette présentent une diminution marginale de 18 % en 2011 à 15 % en 2012, mais restent en hausse par rapport aux 10 % de 2010. Les instruments de dette sont des prêts, des prêts privilégiés, des prêts subordonnés et des prêts ou obligations convertibles. Les « Autres » instruments financiers utilisés, incluent « dons » hybrides, les garanties et d'autres instruments de financement.

Portefeuille d'instruments financiers, % des dépenses en VP/IS de 2012, 2011 et 2010 (€)



L'utilisation d'une variété d'instruments financiers est renforcée par les résultats de l'enquête de 2013, qui révèlent que plus de 50 % des participants utilisent des fonds propres, prêts et « dons », ce qui prouve que le financement sur mesure devient une réalité pour beaucoup.

% de OVP utilisant chaque type d'instrument financier en 2012, 2011 et 2010

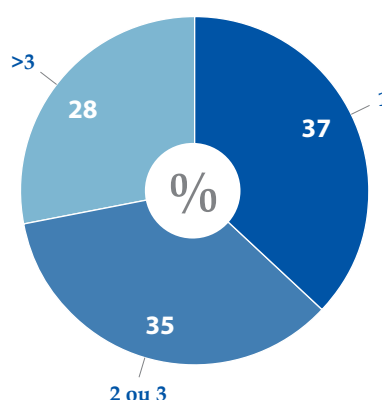


Partie 2 : Présentation des résultats de l'enquête

Interrogés sur le nombre moyen d'instruments utilisés, les réponses des participants étaient réparties de façon relativement équitable entre plus de trois instruments, deux à trois instruments et un instrument, renforçant l'idée que le financement sur mesure est une réalité.

Nombre moyen d'instruments utilisés par OVP

n=75



c. Stratégie de désengagement

En VP/IS, la « stratégie de désengagement » est le plan d'action permettant de mettre fin à une relation tout en minimisant l'impact négatif sur l'entité bénéficiaire. Le « désengagement » est la fin de la relation entre la OVP et une organisation bénéficiaire, que ce soit au terme d'un laps de temps prédéfini lorsque la OVP ne peut plus apporter de valeur ou lorsque les objectifs de l'investissement ont été atteints. Dans le cas d'un investissement subventionné, le désengagement correspond à l'interruption de la subvention, tandis que dans le cas de l'investissement social, il peut impliquer le remboursement d'un prêt ou le désinvestissement d'une prise de participation. Quoi qu'il en soit, un désengagement requiert une planification et un soutien minutieux, notamment en développant la résilience/l'indépendance organisationnelle et financière de l'organisation bénéficiaire. D'autres publications du CC²⁰ incluent davantage de détails sur la façon de mener un désengagement en VP et investissement social et le CC étudie actuellement plus en profondeur les stratégies de désengagement.

Nous avons également demandé aux OVP participantes si elles avaient déjà été confrontées à un désengagement jusqu'à présent. Confirmant les résultats de l'année dernière, une majorité de OVP (60 %) ont déjà connu un processus de désengagement, par rapport à 61 % en 2011 et à 52 % en 2010.

20. Balbo, L., Hehenberger, L., Mortell, D., & Oostlander, P., (2010), "Establishing a Venture Philanthropy Organisation in Europe", Document de recherche du Centre de connaissance d'EVPA.. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2010/11/EVPA-Knowledge-Centre_Establishing-a-Venture-Philanthropy-Organisation.pdf

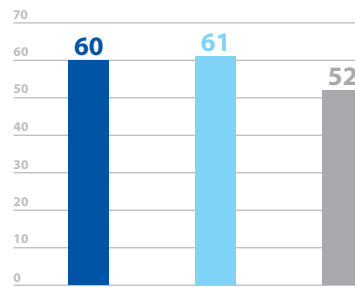
Avril 2014

% de OVP ayant connu des désengagements (données 2012, 2011 et 2010)

2012
2011
2010

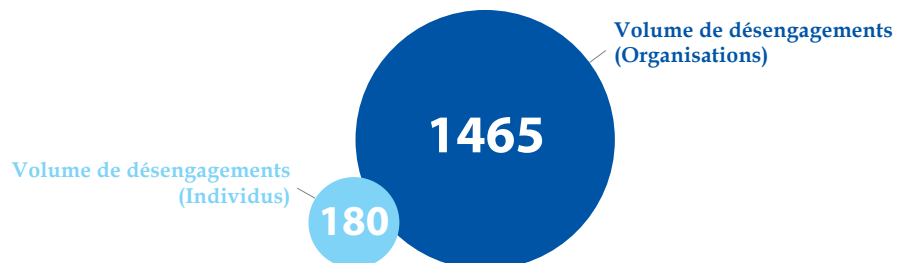
2012 n=75
2011 n=61
2010 n=50

chiffres en %



Les 47 organisations de VP/IS qui ont mentionné un nombre de désengagements ont signalé s'être désengagées au total de 1 465 organisations et de 180 individus. 218 de ces désengagements ont eu lieu en 2012.

Désengagements intervenus à ce jour



Partie 3 :

Conclusion

Avril 2014

L'enquête 2013 d'EVPA confirme de nombreux résultats de l'enquête 2012, mais soulève également plusieurs questions intéressantes quant à l'évolution du secteur de VP/IS en Europe. Nous avons répertorié ces questions à la fin du document afin de lancer un débat dans le secteur dans son ensemble.

Le soutien des organisations à profit social (cf. OPS) par le biais de la méthode de VP/IS continue à croître avec plus de 2,5 milliards d'euros investis depuis l'émergence du secteur. Le soutien financier moyen par OVP a augmenté de près de 20 % pour atteindre 6,2 millions d'euros. Les OVP augmentent leur effectif avec un accroissement du nombre total et moyen. Toutefois, le soutien non financier, considéré comme une composante essentielle de l'approche de VP/IS, n'évolue pas de même. En outre, si l'on examine les budgets annuels des OVP (en tenant compte des investissements et des frais généraux), nous constatons qu'ils restent limités, 58 % des personnes interrogées rapportant des budgets inférieurs à 2,5 millions d'euros.

On constate une répartition relativement équitable entre les organisations de VP/IS visant un remboursement du capital, une rentabilité financière positive ou acceptant une rentabilité négative, toutes cherchant néanmoins à atteindre une rentabilité sociétale. En termes de secteurs et de bénéficiaires, les organisations de VP/IS soutiennent toujours un large éventail de secteurs et de bénéficiaires, l'inclusion financière devançant les secteurs de l'éducation, de l'environnement et de la santé. Les enfants et les jeunes restent les principaux bénéficiaires des investissements de VP/IS. Comme en 2011, la majeure partie du financement est consacrée à l'Europe occidentale et à l'Afrique, mais nous observons en 2012 des montants de financement plus élevés à destination de l'Amérique du Sud.

Les OVP européennes²¹ continuent d'investir dans différents types d'organisations, mais l'entreprise sociale demeure la cible principale de l'investissement de VP/IS. Les OVP ayant participé à l'enquête ont examiné près de 6 500 opportunités d'investissement et ont soutenu 438 organisations et 1 028 individus en 2012, doublant ainsi pratiquement le nombre de nouvelles interventions prises en charge en 2011.

Le financement sur mesure est une réalité combinant « dons », prêts et fonds propres, utilisée par plus de 50 % des entités interrogées. Les « dons » restent néanmoins le principal instrument de financement en termes d'euros dépensés.

Confirmant les résultats constatés pour les deux dernières années, les OVP européennes continuent à prendre des risques en investissant dans des organisations peu expérimentées. Et, dans un mouvement manifeste en faveur de meilleures pratiques dans le domaine de VP/IS, le financement est de plus en plus alloué aux frais généraux. Le fait que les OVP aient raccourci la durée de leurs engagements moyens constitue une préoccupation majeure.

Tendances clés et questions de débat sur les pratiques de VP/IS

Il est clair que, sur certains aspects, les résultats de l'enquête sont extrêmement positifs et témoignent manifestement d'une croissance continue, en particulier en termes de

²¹ This analysis refers to the responses from a large majority (98%) of the OVPs who answered the relevant question. Certain outlying responses were not included in the analysis to ensure the results provided an accurate representation of the industry as a whole.

Partie 3 : Conclusion

montants investis, d'organisations soutenues et de preuves que le secteur évolue vers de meilleures pratiques dans l'approche de VP/IS dans certains domaines, p. ex. le financement sur mesure et le développement de la capacité organisationnelle (par le financement des frais généraux).

Nous résumons ci-après les principales tendances révélées par l'enquête et soulevons deux questions dans le but de lancer le débat et d'encourager les praticiens de VP/d'IS à réfléchir davantage à leurs pratiques et à la façon dont ils pourraient travailler plus efficacement.

1. Tendances clés

- **Augmentation du soutien financier** : malgré des circonstances difficiles dues à la crise financière, l'enquête prouve sans équivoque que le secteur de la *venture philanthropy* et de l'investissement social poursuit sa croissance. Le soutien financier moyen apporté par des OVP aux entités bénéficiaires a augmenté de près de 20 % pour atteindre 6,2 millions d'euros entre 2011 et 2012.
- **Augmentation des effectifs** : alors que de nombreuses organisations se sont séparées de travailleurs, les OVP ont augmenté leur effectif, avec un nombre total d'employés passant de 753 à 1 054 et un nombre moyen de salariés par OVP passant de 13 à 14 employés. Cela semble indiquer que les OVP renforcent davantage la capacité de leurs équipes afin d'offrir un meilleur soutien aux entités bénéficiaires.
- **Représentation du spectre dans sa globalité** : les OVP sont réparties de manière relativement équitable entre celles espérant une rentabilité financière négative, un remboursement du capital et une rentabilité financière positive, l'impact sociétal étant soit l'unique objectif, soit l'objectif principal, soit un objectif au même titre que la rentabilité financière.
- **Financement du développement de la capacité organisationnelle** : le pourcentage de financement alloué aux frais généraux évolue dans le bon sens, permettant à davantage d'entités bénéficiaires de renforcer leur capacité interne.

2. Questions en débat

- **Soutien pluriannuel** : étant donné le nombre croissant de OVP s'engageant pour moins de deux ans, s'agit-il d'un changement de stratégie de la part des OVP ou d'un symptôme révélateur d'une conjoncture de financement plus difficile ?
- **Soutien non financier** : le soutien non financier est-il réellement en baisse ou bon nombre de soutiens non financiers sont-ils simplement difficiles à quantifier, en particulier en raison de la présence d'experts pro bono et de bénévoles, ainsi que de la possibilité que des journées passées puissent parfois ne pas être assimilées à des dépenses ?

Avril 2014

L'EVPA s'engage à poursuivre la recherche et la promotion des meilleures pratiques dans les composantes essentielles du modèle de VP/IS et insiste à nouveau sur l'importance de l'approche collaborative pour développer le secteur. Nous serions heureux d'avoir l'avis des lecteurs sur les questions soulevées par l'enquête et/ou tout commentaire et/ou réflexion supplémentaire sur l'origine de ces tendances potentielles. Tout commentaire ou suggestion peut être envoyé à lhehenberger@evpa.eu.com.

Annexe

Avril 2014

Sources

- **Balbo, L., Hehenberger, L., Mortell, D., & Oostlander, P.**, (2010), *“Establishing a Venture Philanthropy Organisation in Europe”*, Document de recherche du Centre de connaissance d'EVPA. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2010/11/EVPA-Knowledge-Centre_Establishing-a-Venture-Philanthropy-Organisation.pdf
- Code de conduite d'EVPA : http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/11/EVPA-Code-of-Conduct_LR_111122.pdf
- **Hehenberger, L., Harling, A-M. et Scholten, P.**, (2013), *“A Practical Guide to Measuring and Managing Impact”*, EVPA. <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/how-to-practice-vp/imi-impact-measurement-initiative/>
- **John, R.** (2006), *“Venture Philanthropy: the evolution of high engagement philanthropy in Europe”*, Skoll Centre for Social Entrepreneurship, Saïd Business School, University of Oxford.
- **John, R.**, (2007), *“Beyond the Cheque: how venture philanthropists add value”*, Skoll Centre for Social Entrepreneurship, Saïd Business School, University of Oxford.
- **Letts, C., Ryan, W. et Grossman, A.**, (1997), *“Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists”*, Harvard Business Review.
- **Metz Cummings, A. et Hehenberger, L.**, (2010), *“Strategies for Foundations: When, why and how to use Venture Philanthropy”*, Document de recherche du Centre de connaissance d'EVPA. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/06/EVPA-Knowledge-Centre_Strategies-for-Foundations.pdf
- **OCDE netFWD**, (2014), *“Venture Philanthropy in Development: Dynamics, Challenges and Lessons in the Search for Greater Impact”*, Centre de développement de l'OCDE, Paris. <http://www.oecd.org/dev/Venture%20Philanthropy%20in%20Development-BAT-24022014-indd5%2011%20mars.pdf>
- **Porter, M.E. et Kramer, M.R.**, (1999), *“Philanthropy's New Agenda: Creating Value”*, Harvard Business Review
- **Salamon, L. M., et Anheier, H. K.**, (1992), *“In search of the nonprofit sector. II : The problem of classification”* *Voluntas*, 3(3), 267-309. http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/09/CNP_WP3_1993.pdf

Liste des participants à l'enquête

Absolute Return for Kids, <i>Royaume-Uni</i>	Immochan, <i>France</i>
Adessium, <i>Pays-Bas</i>	Impact Finance, <i>Suisse</i>
Alter Equity, <i>France</i>	Incluvest BV, <i>Pays-Bas</i>
Anton Jurgens Fonds, <i>Pays-Bas</i>	Inkludera Invest, <i>Suède</i>
Artha Initiative, <i>Suisse</i>	Inspiring Scotland, <i>Royaume-Uni</i>
Ashoka, <i>Allemagne</i>	Invest for Children, <i>Espagne</i>
Atlantic Philanthropies, <i>Irlande</i>	Investir & +, <i>France</i>
Auridis, <i>Allemagne</i>	Karuna Foundation, <i>Pays-Bas</i>
Bamboo finance, <i>Suisse</i>	King Baudouin Foundation, <i>Belgique</i>
BMW Stiftung, <i>Allemagne</i>	Le Comptoir de l'Innovation – Groupe SOS, <i>France</i>
BNP Paribas Wealth Management, <i>France</i>	LGT Venture Philanthropy, <i>Suisse</i>
BonVenture Management GmbH, <i>Allemagne</i>	Martin & Gerda Essl Sozialpreis, <i>Autriche</i>
Bridges Ventures, <i>Royaume-Uni</i>	Media Development Investment Fund, <i>République tchèque</i>
CAF Venturesome, <i>Royaume-Uni</i>	Medicines for Malaria Venture, <i>Suisse</i>
Canopus Foundation, <i>Allemagne</i>	NESsT, <i>Hongrie</i>
The Children's Investment Fund Foundation (CIFF), <i>Royaume-Uni</i>	Nesta Investment Management, <i>Royaume-Uni</i>
Citizen Capital, <i>France</i>	Noaber Foundation, <i>Pays-Bas</i>
Clann Credo – The Social Investment Fund, <i>Irlande</i>	Oltre Venture, <i>Italie</i>
Compagnia di San Paolo, <i>Italie</i>	Omnisource International, <i>Luxembourg</i>
Creas, <i>Espagne</i>	PhiTrust, <i>France</i>
Demeter Foundation, <i>France</i>	Reach for Change, <i>Suède</i>
Den Sociale Kapitalfond, <i>Danemark</i>	Shaerpa, <i>Pays-Bas</i>
ERSTE Stiftung, <i>Autriche</i>	Shell Foundation, <i>Royaume-Uni</i>
Esmée Fairbairn Foundation, <i>Royaume-Uni</i>	Social Business Trust, <i>Royaume-Uni</i>
Ferd Social Entrepreneurs, <i>Norvège</i>	Social Entrepreneurs Ireland, <i>Irlande</i>
Fondation Fournier Majoie pour l'Innovation, <i>Belgique</i>	Social Initiative Norden, <i>Suède</i>
Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, <i>Italie</i>	Social Venture Fund, <i>Allemagne</i>
Fondazione Paideia, <i>Italie</i>	Stars Foundation, <i>Royaume-Uni</i>
Fonds Afrique, <i>France</i>	Stichting De Verre Bergen, <i>Pays-Bas</i>
Fundación ISIS, <i>Espagne</i>	Symbiotics Group, <i>Suisse</i>
Funds for Good Asset Management, <i>Luxembourg</i>	The One Foundation, <i>Irlande</i>
GAWA Capital Partners, <i>Espagne</i>	The Rayne Foundation, <i>Royaume-Uni</i>
Genio, <i>Irlande</i>	Trafigura Foundation, <i>Suisse</i>
Goodbee, <i>Autriche</i>	UnLtd, <i>Royaume-Uni</i>
Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation, <i>Luxembourg</i>	Vivatus, <i>Allemagne</i>
Hjärna, Hjärta Cash, <i>Suède</i>	Vodafone Stiftung, <i>Allemagne</i>
IKARE – IK Aid & Relief Enterprise, <i>Royaume-Uni</i>	Voxtra, <i>Norvège</i>
	Yunus Social Business Funds, <i>Allemagne</i>

Publié par l'European Venture Philanthropy Association

Édition Avril 2014

Copyright © 2014 EVPA

E-mail : info@evpa.eu.com

Site Web : www.evpa.eu.com

Creative Commons Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0. Vous êtes libre de partager (copier, distribuer, afficher et accomplir le travail) dans les conditions suivantes :

- Attribution : Vous devez attribuer le travail en tant que EUROPEAN VENTURE PHILANTHROPY AND SOCIAL INVESTMENT 2012/2013
Copyright © 2014 EVPA.
- Non commercial : Vous ne pouvez pas utiliser le présent document à des fins commerciales.
- Pas d'œuvre dérivée : Vous ne pouvez pas modifier, transformer ou adapter ce document.
- Pour toute réutilisation ou distribution, vous devez mentionner clairement à autrui les conditions contractuelles du présent document.

Auteurs : Dr Lisa Hehenberger, Anna-Marie Harling

Polices de caractère : Myriad et Book Antiqua

Conception et composition : Pitch Black Graphic Design La Haye/Berlin
(www.pitchblackgraphicdesign.com)

ISBN 9789082316018

Droit d'auteur des photos

Couverture avant :

Enfants en promenade © Bon Venture

2013 dans une école primaire © Geoff Wilson / Rayne Foundation

Enfants interviewés © MDIF

Logement social © Oltre Venture

Couverture arrière :

Musée égyptologique de Turin © Compagnia di San Paolo

Un vétérinaire en Ouganda © IKARE

Fondée en 2004, l'European Venture Philanthropy Association (EVPA) se veut le terreau ainsi que le plus précieux réseau catalyseur d'investisseurs sociaux en Europe s'engageant à utiliser les outils de venture philanthropy et d'investissement social et à cibler un impact sociétal.

L'adhésion à l'EVPA couvre l'ensemble des activités de venture philanthropy et d'investissement social; elle inclut des fonds de venture philanthropy, des investisseurs sociaux, des fondations subventionnaires, des fonds d'investissement d'impact, des sociétés de capital-investissement et des entreprises de services professionnels, des conseillers en philanthropie, des banques et des écoles de commerce. Les membres de l'EVPA œuvrent ensemble dans différents secteurs afin de promouvoir et de modeler l'avenir de la venture philanthropy et de l'investissement social en Europe et au-delà. Actuellement, l'association compte plus de 170 membres issus de 23 pays, principalement basés en Europe mais également au-delà, prouvant dès lors que le secteur évolue rapidement à travers les frontières.

L'EVPA s'engage à soutenir ses membres dans leur travail en offrant des occasions d'établir des réseaux et en facilitant l'apprentissage. En outre, nous souhaitons renforcer notre rôle de leader éclairé afin de développer une meilleure compréhension du secteur, de promouvoir une utilisation appropriée de la venture philanthropy et de l'investissement social, et d'inspirer des lignes de conduite et des réglementations. <http://www.evpa.eu.com>

Le Centre de connaissance de l'EVPA rassemble les connaissances et le leadership éclairé européens en matière de venture philanthropy et d'investissement social. <http://www.evpa.eu.com/knowledge-centre/>



€25.00

VENTURE PHILANTHROPY
INVESTISSEMENT SOCIAL
ENTREPRENEURIAT SOCIAL

ISBN 9789082316018

Le Centre de connaissance de l'EVPA est généreusement sponsorisé par **Natixis Private Equity**.



L'EVPA exprime sa gratitude à **Fondazione CRT**, **Impetus-PEF**, **Invest for Children** et **Noaber Foundation** pour le soutien apporté à son Centre de connaissance.

FONDAZIONE CRT



noaber foundation

L'EVPA exprime sa gratitude à **Omidyar Network** et à **BMW Foundation** pour leur soutien structurel.



OMIDYAR NETWORK™

BMW Foundation
Herbert Quandt

ISBN 978-9-08231-601-8



9 789082 316018