

FINANCEMENT POUR L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU PÉROU

CARL BLACK



ASIA PACIFIC
FOUNDATION
OF CANADA

FONDATION
ASIE PACIFIQUE
DU CANADA

TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DE LA FONDATION ASIE PACIFIQUE DU CANADA	3
À PROPOS DE L'AUTEUR	4
REMERCIEMENTS	4
RÉSUMÉ	5
INTRODUCTION ET CONTEXTE	7
CONTEXTE POLITIQUE	9
MÉTHODOLOGIE	11
REVUE DE LA LITTÉRATURE	15
ANALYSE DES RÉSULTATS	22
MESURES POLITIQUES POSSIBLES ET RECOMMANDATIONS	39
CONCLUSIONS ET PROCHAINES ÉTAPES	46
NOTES DE FIN	47
BIBLIOGRAPHIE	51

À PROPOS DE LA FONDATION ASIE PACIFIQUE DU CANADA

La Fondation Asie Pacifique du Canada a pour rôle de renforcer les liens entre le Canada et l'Asie, en se concentrant particulièrement sur l'expansion des relations économiques fondées sur le commerce, les investissements et l'innovation; sur la promotion de l'expertise du Canada en offrant des solutions aux défis que l'Asie doit relever concernant les changements climatiques, les enjeux énergétiques, la sécurité alimentaire et la gestion des ressources naturelles; sur le développement des compétences et des savoir-faire sur l'Asie chez les Canadiens, dont les jeunes; et sur l'amélioration de la compréhension générale des Canadiens sur l'Asie et son influence mondiale grandissante.

La Fondation est reconnue pour ses sondages d'opinion nationaux sur les attitudes des Canadiens au sujet des relations avec l'Asie, dont les investissements asiatiques étrangers au Canada et le commerce entre le Canada et l'Asie. La Fondation accorde une grande place à la Chine et à l'Inde, au Japon et à la Corée du Sud, tout en acquérant de l'expertise sur les marchés émergents de la région, tout particulièrement les économies appartenant à l'ANASE.

Visitez le site Web de la FAP Canada au <http://www.asiapacific.ca/fr>

La présente recherche s'inscrit dans le cadre du **Projet APEC-Canada pour l'expansion du partenariat des entreprises (le « Projet »)**, une initiative de 4,74 millions de dollars canadiens sur quatre ans mises en œuvre conjointement par Affaires mondiales Canada et la Fondation Asie Pacifique du Canada (FAP Canada). Le Projet vise à favoriser la croissance économique et à réduire la pauvreté dans les économies émergentes de l'APEC en soutenant les micro, petites et moyennes entreprises (MPME). Il s'étend sur quatre ans, de septembre 2016 à avril 2020.

Le Projet propose des outils fondés sur les pratiques exemplaires, des idées, des connaissances et des liens cruciaux issus de l'expérience canadienne et adaptés aux marchés l'APEC. Il se concentre actuellement sur les économies de l'Indonésie, du Pérou, des Philippines et du Vietnam. Le Projet vise essentiellement à résoudre les principales difficultés auxquelles se heurtent les MPME et les futurs entrepreneurs des économies en développement de l'APEC dans les domaines de la technologie et de l'innovation, de l'accès au marché, du capital humain et de l'entrepreneuriat social, en mettant l'accent sur quelques thèmes transversaux, notamment les femmes, les jeunes, la gouvernance et l'environnement.

Visitez le site du Projet APEC-Canada au <https://apfcanada-msme.ca/>

À PROPOS DE L'AUTEUR

CARL BLACK est conseiller principal et directeur des investissements de Deetken Impact, une société d'investissement de Vancouver qui se concentre sur le financement des énergies renouvelables, des entreprises sociales et de la finance inclusive en Amérique latine et dans les Caraïbes. Il est le gestionnaire de portefeuille de Honduras Renewable Energy Financing Facility, Caribbean Basis Sustainable Energy Fund et Ilu Women's Empowerment Fund. Par ailleurs, Carl dirige des projets de recherche et de conseil sur l'énergie, sur la finance et sur d'autres sujets macroéconomiques. Avant son entrée en fonction à Deetken en 2012, Carl a travaillé à la Banque du Canada où il a effectué des recherches sur les risques macroéconomiques au Canada à la suite de la crise financière mondiale de 2008. Carl est titulaire d'un baccalauréat spécialisé en économie de l'Université de Colombie-Britannique et d'une maîtrise en économie du développement de l'Université d'Oxford.

REMERCIEMENTS

L'AUTEUR TIENT À REMERCIER toutes les personnes interrogées pour la générosité dont elles ont fait preuve en donnant de leur temps ainsi que pour leur dévouement envers les entreprises sociales au Pérou. Il convient aussi de remercier tout particulièrement Carla Grados de Kunan d'avoir aidé à entrer en relation avec les entreprises sociales et autres participants de l'écosystème de l'entrepreneuriat social au Pérou; Eloisa Espinoza de PISCIS et Lourdes Denegri de la Cooperativa Abaco d'avoir accordé plusieurs entretiens, organisé des visites des lieux afin de soutenir l'étude de cas et participé au panel de discussion à Lima afin de partager les résultats de l'étude; et l'archevêque d'Arequipa, Javier Augusto del Rio Alba, ainsi que Javier Delgado, directeur adjoint du CEDHI, et Alexis Pancorvo, directeur académique du CEDEC de la Fundacion Pachacutec, pour leur générosité avec les entretiens et les visites des lieux en soutien à notre deuxième étude de cas. Enfin, merci à la Fondation Asie Pacifique du Canada de m'avoir donné l'occasion de contribuer à l'effort précieux de promotion de l'entrepreneuriat social dans un pays qui compte tant pour moi.

RÉSUMÉ

UNE ANALYSE DE LA LITTÉRATURE sur l'entrepreneuriat social au Pérou présente un paradoxe : des niveaux d'entrepreneuriat supérieurs à la moyenne et un écosystème d'investissement à impact et d'entrepreneuriat social comparativement sous-développé. Selon un sondage récent, 70 % d'un échantillon représentatif d'entrepreneurs au Pérou évoquent l'accès au financement comme un défi majeur pour leur entreprise. Au même moment, environ 40 % d'entre eux évoquent des problèmes financiers comme raison de la faillite de leur entreprise.

Cette étude explore les obstacles et les possibilités du financement de l'entrepreneuriat social au Pérou en utilisant une combinaison d'entretiens structurés, d'études de cas et de recherches secondaires. Cette combinaison de méthodes de recherche a été privilégiée en raison de la rareté des recherches de terrain sur le sujet au Pérou. Il était essentiel que les voix des entrepreneurs et des investisseurs soient entendues pour compléter les données de sondage limitées qui existent.

L'étude révèle que les entreprises sociales au Pérou ont, dans une large mesure, compté sur leurs fondateurs, leurs amis et leur famille pour financer leurs activités. Bien que de nombreuses personnes interrogées aient approché des banques et d'autres institutions financières officielles au Pérou pour obtenir un financement, peu ont réussi à en obtenir. Au Pérou, l'accès au financement des entreprises sociales par les institutions financières officielles est particulièrement limité pour les entreprises en phase de démarrage.

L'accès au financement des entreprises sociales par les fonds d'impact internationaux a également été limité par une préférence manifeste de ces fonds pour les entreprises en phase de croissance et les entreprises matures ayant un bilan financier positif. Au Pérou, les investissements des investisseurs d'impact se sont concentrés sur les services financiers. Toutefois, ces dernières années, alors que les investissements dans ce secteur sont restés stables, les investissements ont augmenté dans le secteur de l'agriculture et dans d'autres secteurs.

À l'échelle mondiale, les objectifs de développement durable fournissent un cadre général permettant de comprendre les écosystèmes de l'entrepreneuriat social. Les objectifs établissent un lien entre les entrepreneurs sociaux et l'investissement d'impact, en attirant l'attention sur leurs mandats similaires. Pour remplir leurs missions, les entrepreneurs sociaux doivent être intégrés dans un écosystème plus large qui comprend le gouvernement, les investisseurs, les incubateurs, les accélérateurs et les réseaux de connaissances. Dans ce contexte, l'écosystème

de l'entrepreneuriat social au Pérou est naissant. D'importants programmes et organismes des secteurs privé et public sont tous relativement nouveaux, notamment Startup Peru, Innovate, Concytec, Kunan et Protagonistas del Cambio de l'UPC.

La recherche montre que de nombreuses entreprises sociales au Pérou sont des entreprises en phase de démarrage qui sont perçues par les investisseurs d'impact comme n'étant pas encore prêtes pour recevoir des investissements. Cela laisse entrevoir un rôle pour le financement mixte. En effet, par le biais d'Innovate, le ministère de la Production accorde déjà des subventions axées sur l'assistance technique avec un financement de contrepartie pour soutenir l'innovation et la technologie au sein du secteur privé du Pérou. Le secteur public péruvien, éventuellement avec des partenaires internationaux, pourrait envisager plusieurs autres types de structures de financement mixte pour catalyser l'investissement d'impact destiné à l'entrepreneuriat social au Pérou. Trois types de structures de financement sont envisagés dans l'étude : les paiements liés aux résultats, les subventions éventuellement récupérables et le capital de première perte. Plus largement, le rapport formule trois recommandations pour améliorer l'accès au financement des entreprises sociales au Pérou :

1. Renforcer le soutien au développement et à la promotion d'entreprises sociales viables.
2. Envisager des incitations à la politique fiscale pour promouvoir l'entrepreneuriat social.
3. Créer de nouveaux mécanismes de financement du secteur public pour les entreprises sociales.

En bref, le défi pour les entreprises sociales au Pérou est que l'écosystème de l'entrepreneuriat social au Pérou est naissant avec un manque de sources de financement flexibles, patientes, catalytiques et tolérantes au risque, en particulier pour les entreprises en phase de démarrage en dehors des secteurs des services financiers et de l'agriculture. C'est l'occasion pour le gouvernement et la communauté des investisseurs d'impact de collaborer pour mettre en œuvre des approches innovantes en matière d'investissement d'impact et de catalyser l'écosystème émergent de l'entrepreneuriat social au Pérou.

INTRODUCTION ET CONTEXTE

L'ENTREPRENEURIAT EST PROFONDÉMENT ANCRÉ edans la culture péruvienne. En effet, 40 % de la population déclare être prête à créer une entreprise au cours des trois prochaines années, alors que la moyenne latino-américaine est de 31,9 % et la moyenne mondiale de 21 %¹. En outre, le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) a classé le Pérou comme l'un des pays présentant les niveaux d'activité entrepreneuriale les plus élevés au monde². Une théorie veut que cela soit le résultat d'une instabilité économique qui a duré des décennies et qui s'est traduite, entre autres, par une grande partie de la population active travaillant dans l'économie informelle. Néanmoins, des taux élevés d'entrepreneuriat ont perduré au cours des dernières décennies de croissance plus élevée et de possibilités économiques accrues au Pérou.

Les entrepreneurs sociaux se concentrent sur la création de valeur sociale et la stimulation de changements sociaux positifs. La façon de faire des affaires est souvent similaire entre les entrepreneurs traditionnels et les entrepreneurs sociaux, mais leurs objectifs diffèrent : maximiser les profits pour les premiers et résoudre durablement des problèmes sociaux pour les seconds. De nombreuses définitions de l'entrepreneuriat social soulignent qu'il privilégie la recherche de solutions innovantes et durables (souvent axées sur le marché) à des enjeux sociaux urgents³.

Malgré une culture de l'entrepreneuriat, une analyse récente donne à penser que l'entrepreneuriat social est peu développé au Pérou. Dans une étude de la Banque interaméricaine de développement sur l'entrepreneuriat social et les écosystèmes d'innovation, les auteurs affirment que malgré une culture entrepreneuriale innée, « le Pérou possède le système de soutien des intermédiaires sociaux et le secteur de l'investissement d'impact les moins développés » (traduction libre) parmi les cinq pays ciblés dans l'étude (la Colombie, le Mexique, le Chili, le Costa Rica et le Pérou). Les auteurs ajoutent que « les solutions sociales n'ont pas été soutenues par les institutions publiques, comme c'est le cas dans les autres pays » (traduction libre)⁴.

Par ailleurs, selon un sondage récent, 70 % d'un échantillon représentatif d'entrepreneurs au Pérou évoquent l'accès au financement comme un défi majeur pour leur entreprise⁵. Parallèlement, environ 40 % d'entre eux évoquent des problèmes financiers comme raison de la faillite de leur entreprise. Cette raison a été sélectionnée avec une fréquence plus élevée que toute autre⁶. Les résultats du sondage étaient similaires pour les femmes et les hommes.

L'investissement d'impact est une source potentielle de financement pour les entrepreneurs sociaux au Pérou. Comme les entrepreneurs sociaux, les investisseurs d'impact recherchent à la fois des retombées sociales et un rendement financier. De même, certains investisseurs d'impact mettent davantage l'accent sur les résultats sociaux que sur les résultats financiers, et vice versa. Cependant, tant pour les entreprises sociales que pour les investisseurs d'impact, les deux types de résultats sont essentiels. Les investisseurs d'impact au Pérou ont jusqu'à présent principalement misé sur le secteur des services financiers, avec plus de 70 % du total des investissements d'impact concentrés dans le secteur de la microfinance, selon le sondage présenté dans la publication de 2018 « Impact Investing Landscape in Latin America⁷ ».

L'objectif de la présente étude est d'explorer les synergies entre les entreprises sociales et l'investissement d'impact au Pérou. Deux questions de recherche ont guidé l'étude :

1. Quels sont les obstacles de financement auxquels les entreprises sociales sont confrontées?
2. Quelles sources de financement différentes pourraient aider les entreprises sociales à surmonter ces obstacles?

CONTEXTE POLITIQUE

L'ACCENT MIS SUR LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT dans les politiques publiques au Pérou est relativement nouveau. En 2012, le ministère de la Production a lancé Startup Peru pour promouvoir les entreprises péruviennes en phase d'amorçage et l'innovation. Le programme est calqué sur le modèle de Startup Chile et accorde des subventions comprises entre 50 000 et 140 000 soles comme capital d'amorçage à des entreprises en phase d'amorçage, innovantes et dynamiques. Depuis sa création, des centaines d'entreprises en phase d'amorçage ont reçu des millions de soles de financement. En 2014, le gouvernement péruvien a créé Innovate Peru (El Programa Nacional de Innovación para la Competitividad) pour accroître l'innovation et faciliter l'adoption de nouvelles technologies par les entrepreneurs et les entreprises. Géré par le ministère de la Production (PRODUCE), Innovate accorde des subventions non remboursables au moyen d'un cofinancement qui vise des projets axés sur l'innovation et l'entrepreneuriat afin d'accroître la productivité. L'objectif est de renforcer les entreprises, les entrepreneurs et les systèmes de soutien au sein de l'écosystème péruvien, tout en facilitant leur collaboration respective grâce à des dizaines de fonds spécifiques. Par exemple, PRODUCE a récemment annoncé le lancement de Reto Bio, un programme qui promeut les projets innovants liés à l'exploitation des ressources naturelles abondantes du Pérou. Ce programme consacrera 3,4 M\$ US au financement d'entreprises en phase d'amorçage et de projets liés à la biotechnologie, à l'agrotechnologie et à la technologie de l'alimentation⁸.

En plus de la fourniture directe de financement au moyen d'Innovate (qui comprend Startup Peru), le gouvernement péruvien a octroyé trois ans de financement à des réseaux d'investisseurs providentiels. L'Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP), lancée en 2017 par un groupe de cinq⁹ réseaux d'investisseurs providentiels¹⁰ représentant environ 150 investisseurs providentiels, a investi 9,1 M\$ US dans des entreprises en phase d'amorçage en 2018. Les forums d'investisseurs de l'Universidad de Piura (PAD) ont particulièrement bien réussi à favoriser l'investissement dans les entreprises en phase d'amorçage, généralement avec des investissements de cinq à sept ans dans des capitaux propres en phase de démarrage. Il est toutefois important de noter que très peu, si tant est qu'il y en ait eu, de ces investissements ont été alloués à des entreprises sociales. Il n'en demeure pas moins que les efforts déployés ont constitué un premier pas important vers la promotion du financement privé de l'entrepreneuriat au Pérou¹¹. Le gouvernement péruvien a également soutenu plus d'une douzaine d'incubateurs pour stimuler l'entrepreneuriat, dont Kaman à Arequipa et Startup UPC.

Parmi les autres participants du secteur public à l'écosystème figurent COFIDE, Concytec et le Programa de Apoyo a la Pequeña y Microempresa (PAME). COFIDE est la banque de développement du Pérou. Elle accorde des crédits pour soutenir le développement au moyen d'intermédiaires financiers (Institutions financières internationales [IFI]). Concytec (qui comprend Cienciactiva) promeut la science ainsi que l'innovation et a octroyé des fonds à plusieurs entreprises sociales interrogées dans le cadre de la présente étude. Le PAME du ministère du Développement et de l'Inclusion sociale fournit des fonds administrés par la Banco de la Nación depuis 2007. Ces fonds permettent d'octroyer des marges de crédit servant à la formation et à l'assistance technique dans les zones rurales et urbaines marginales du Pérou afin de renforcer les microentreprises.

Le soutien croissant du secteur public à l'innovation et à l'entrepreneuriat est essentiel dans le contexte d'un pays où ce soutien a été comparativement faible¹². Un autre événement important dans l'écosystème de l'entrepreneuriat social au Pérou est la création en 2014 de Kunan¹³, une plateforme visant à inspirer l'entrepreneuriat social au Pérou, en favorisant la mise en réseau et la collaboration. Parallèlement, l'Universidad Peruana de Ciencias encourage l'entrepreneuriat social en décernant son prix destiné aux protagonistes du changement (Protagonistas del Cambio Aplicadas) depuis près de dix ans. Enfin, un autre élément important a été la régionalisation des accélérateurs d'entreprises internationaux, qui a vu l'arrivée au Pérou, entre autres, d'Endeavor¹⁴, de Wayra¹⁵ et de Fledge¹⁶.

À l'échelle mondiale, les objectifs de développement durable fournissent un cadre général permettant de comprendre les écosystèmes de l'entrepreneuriat social. Les objectifs établissent un lien entre les entrepreneurs sociaux et l'investissement d'impact, en attirant l'attention sur leurs mandats similaires. Pour remplir leurs missions, les entrepreneurs sociaux doivent être intégrés dans un écosystème plus large qui comprend le gouvernement, les investisseurs, les incubateurs, les accélérateurs et les réseaux de connaissances. Notre étude a tenu compte de ce contexte plus large tout en se concentrant plus étroitement sur la réponse aux questions de recherche énoncées ci-dessus.

FIGURE 1
Écosystème de l'entrepreneuriat social



MÉTHODOLOGIE

DÉFINITION

Deux définitions ont servi de guides importants au cours de l'étude, notamment lors de la sélection des personnes interrogées : celles des entreprises sociales et de l'investissement d'impact.

En ce qui concerne les **entreprises sociales**, la définition que nous utilisons dans notre étude est la suivante :

Tout organisme qui, à travers sa mission principale ou sa stratégie commerciale, résout intentionnellement et durablement des problèmes sociaux et environnementaux qui touchent les populations vulnérables.

Cette définition comprend les entités à but lucratif et à but non lucratif. Les mots « ou sa stratégie commerciale » servent à élargir la définition pour inclure les entreprises à but lucratif dont l'objectif principal est la rentabilité, mais qui se consacrent néanmoins à des chaînes de valeur inclusives ou à des modèles d'affaires qui mettent délibérément l'accent sur la création d'emplois de qualité dans les collectivités où il y a peu de possibilités.

Le terme « durabilité » est utilisé dans la définition au sens large. Elle comprend la notion de durabilité financière par la génération de revenus propres permettant de couvrir les coûts. Cependant, l'étude porte également sur les modèles d'affaires qui s'appuient sur des partenariats stables pour résoudre durablement les problèmes. De nombreuses entreprises sociales au Pérou n'ont pas encore atteint le seuil de rentabilité, la trajectoire de l'entreprise est donc également un élément important.

En intégrant à la définition les mots « qui touchent les populations vulnérables », nous suivons Kunan¹⁷, une plateforme et un réseau péruvien visant l'entrepreneuriat social et environnemental. Sans cette mention, un sous-ensemble beaucoup plus grand d'entreprises pourrait faire partie des entreprises sociales, puisque la plupart des entreprises apportent des avantages à la collectivité.

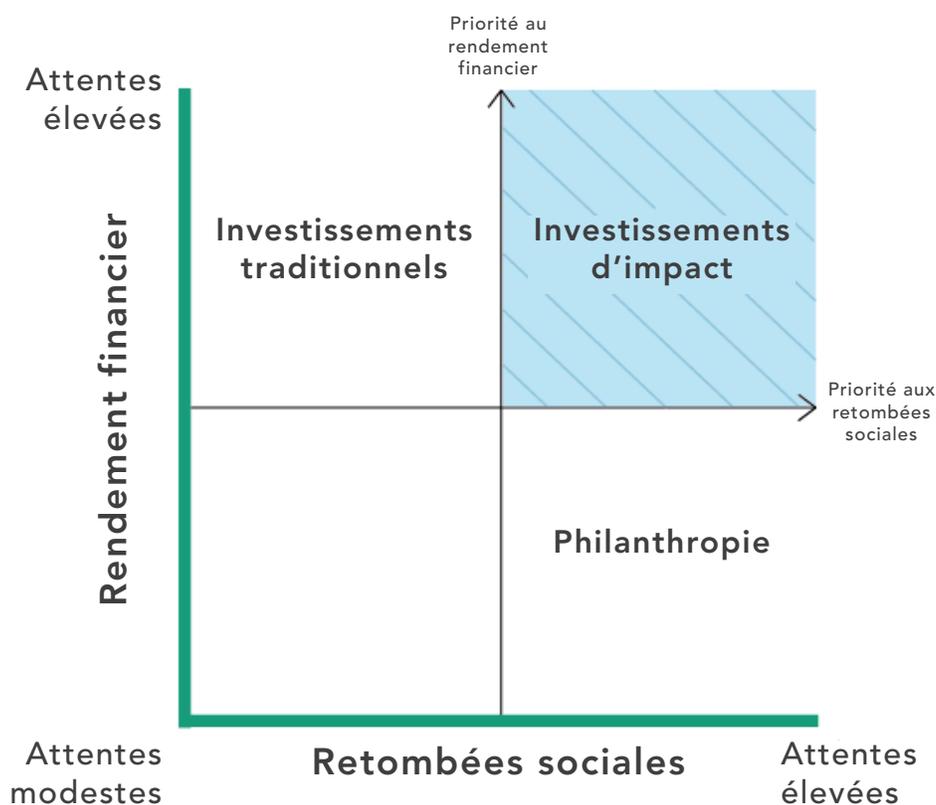
Par ailleurs, l'investissement d'impact en tant que stratégie d'investissement existe depuis plus de dix ans et est défini différemment selon les contextes et les objectifs. Aux fins de la présente étude, nous adoptons la définition large du Global Impact Investment Network (GIIN), selon laquelle les investissements d'impact sont :

« les investissements réalisés [auprès d'entreprises, d'organismes et de fonds] dans l'intention de générer des retombées sociales et environnementales parallèlement à un rendement financier¹⁸. » (traduction libre)

Dans le rapport intitulé « The Second Wave: Promoting a second decade of impact investing in frontier markets in Latin America », les auteurs expliquent qu'au sein de l'investissement d'impact, il existe une diversité d'attentes en matière de retombées sociales et de rendement financier. Le graphique 5 de ce

rapport est adapté ci-dessous. Il permet de mettre en évidence le contraste entre l'investissement d'impact et les investissements traditionnels, d'une part, et la philanthropie, d'autre part.

FIGURE 2
Définition de l'investissement d'impact



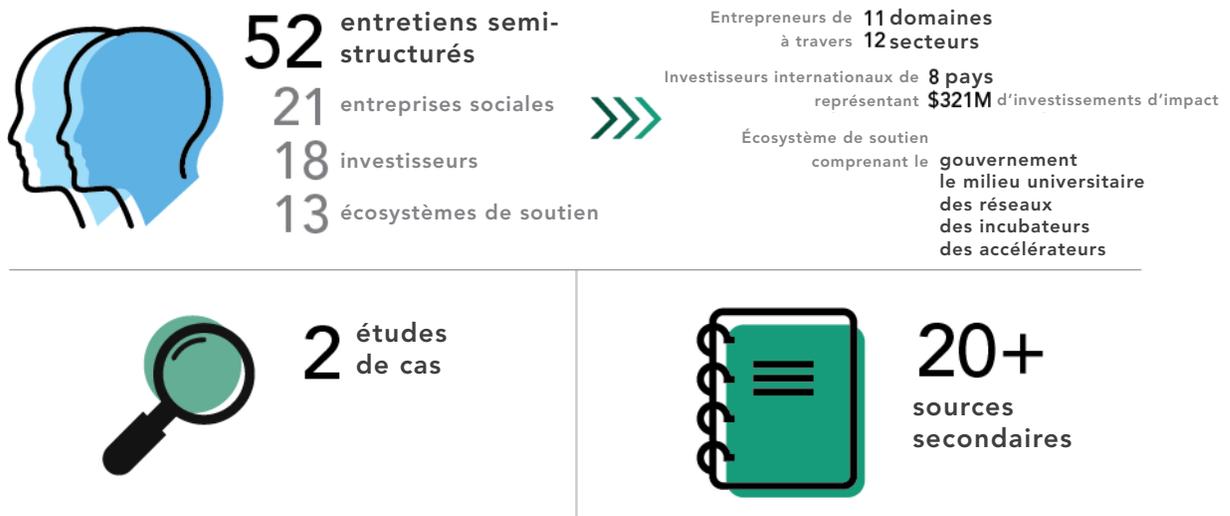
MÉTHODES DE RECHERCHE

L'étude a suivi trois axes de travail pour répondre aux questions de recherche :

- une revue de la littérature des recherches existantes;
- des entretiens semi-structurés avec des investisseurs, des entrepreneurs et des participants de l'écosystème de soutien à l'entrepreneuriat social au Pérou;
- des études de cas avec des entreprises sociales.

Cette combinaison de méthodes de recherche a été privilégiée en raison de la rareté des recherches de terrain sur le sujet au Pérou. Selon nous, il était essentiel que les voix des entrepreneurs et des investisseurs soient entendues pour compléter les données de sondage générales qui existent. La figure 3 résume la portée de la méthodologie.

FIGURE 3
Résumé de la méthodologie de recherche¹⁹



Revue de la littérature : Notre revue des recherches antérieures a suivi plusieurs pistes. Premièrement, nous nous en sommes servi pour situer l'étude dans le contexte de la recherche existante sur l'entrepreneuriat social et les politiques de soutien au Pérou. Deuxièmement, nous nous sommes concentrés sur les données, notamment sur les recherches antérieures qui ont utilisé des sondages et d'autres méthodes quantitatives pour comprendre l'expérience des entrepreneurs sociaux au Pérou dans l'obtention de financement et celle des investisseurs d'impact dans l'octroi de ce financement. Troisièmement, nous avons examiné des pratiques exemplaires et des tendances pertinentes dans les autres pays de l'Alliance du Pacifique, soit le Mexique, le Chili et la Colombie. La revue de la littérature est résumée dans la section suivante, mais la recherche secondaire offre une information plus large et est présente tout au long du rapport.

Entretiens semi-structurés : Les entretiens semi-structurés comportent des questions et des réponses structurées combinées à des questions ouvertes. Ce type d'entretien a été utilisé pour recueillir à la fois des données quantifiables et des explications qualitatives permettant une interprétation. L'objectif était de faire entendre la voix des entrepreneurs sociaux et des investisseurs d'impact au Pérou. Trois séries de questions d'entretien ont été utilisées, une pour les entreprises sociales, une pour les investisseurs d'impact et une pour les participants de l'écosystème de soutien. Les questions d'entretien étaient les mêmes pour les 21 entreprises sociales interrogées. De même, une autre série de questions a été utilisée de manière constante avec les 18 investisseurs d'impact. Une troisième série de questions de base destinées aux participants de l'écosystème de soutien a été adaptée en fonction de la personne interrogée. Les entretiens ont été menés en anglais ou en espagnol.

Études de cas : Deux études de cas ont permis de se pencher plus en profondeur sur la situation financière de deux entreprises sociales. Les deux entreprises en question, PISCIS et CEDHI, ont été choisies pour représenter des entreprises sociales en raison de leurs modèles d'affaires très différents. PISCIS est une entreprise à but lucratif dont la stratégie commerciale principale repose notamment sur l'emploi de centaines de femmes à Puno. Quant au CEDHI, il s'agit d'une école d'enseignement technique à but non lucratif située à Yura, près d'Arequipa, qui a été fondée par l'archevêque d'Arequipa et dont la durabilité dépend de solides partenariats intersectoriels. Pour réaliser les études de cas, nous avons mené plusieurs entretiens avec les fondateurs et la direction des deux entreprises. Nous avons également effectué des visites sur place.

REVUE DE LA LITTÉRATURE

FINANCEMENT POUR L'ENTREPRENEURIAT AU PÉROU

Le Pérou s'est toujours distingué dans le classement annuel Global Microscope de l'Economist Intelligence Unit (EIU) en matière d'inclusion financière dans les économies émergentes. En juin 2017, 60 % de l'ensemble des crédits au Pérou étaient octroyés par des institutions de microfinance²⁰. Cependant, un sondage de 2016-2017 du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) réalisé auprès des entrepreneurs révèle que la rentabilité et les difficultés à obtenir des financements figurent parmi les principales raisons pour lesquelles les entrepreneurs abandonnent leurs projets au Pérou. L'organisme a également mené un sondage auprès d'experts péruviens qui soulignent la nécessité d'accroître l'accès au financement pour soutenir les projets innovants. De même, l'étude « Brechas para el Emprendimiento en la Alianza Pacifica » de 2018 présente des données de sondage qui montrent que la difficulté d'accès au financement est un défi majeur et une raison d'échec des entreprises parmi les entrepreneurs au Pérou. Malgré le soutien apporté aux MPME par les institutions de microfinance qui fournissent des financements là où les banques ne le font pas traditionnellement, les entrepreneurs sociaux au Pérou continuent d'avoir besoin de sources de financement supplémentaires. L'étude du GEM suggère que les entrepreneurs péruviens continuent de dépendre fortement de leurs propres économies, de crédits personnels à la consommation et de prêts informels d'amis ou de membres de leur famille pour soutenir leurs projets. Dans le sondage Brechas, les personnes interrogées dans les pays de l'Alliance du Pacifique (la Colombie, le Chili, le Pérou et le Mexique) ont déclaré que leurs propres ressources et les amis ou la famille étaient les principales sources de financement bien plus fréquemment que le système financier, les fonds publics, les investisseurs providentiels, les fonds d'investissement et le financement participatif²¹.

L'INVESTISSEMENT D'IMPACT AU PÉROU

L'investissement d'impact est une activité mondiale qui a connu une croissance exponentielle au cours de la dernière décennie. Selon le récent rapport « Sizing the Impact Investment Market » du GIIN, qui a recueilli des données auprès de plus de 1 340 investisseurs d'impact, le marché dépasse aujourd'hui un demi-billion de \$ US dans le monde²². Cependant, l'étude montre que seulement 4 % des investisseurs d'impact ont leur siège en Amérique latine et dans les Caraïbes. De plus, ils se trouvent principalement au Brésil et au Mexique²³. L'étude « Impact Investing Landscape » de 2016 montre que les investisseurs d'impact dont le siège est situé au Mexique et qui y investissent gèrent au moins 392 M\$ US (dont 311 M\$ US correspondent à des investisseurs autres que des institutions de microfinance). En outre, les entreprises internationales qui investissent au

Mexique gèrent 6,3 milliards de \$ US²⁴. Le rapport souligne également le rôle joué par le gouvernement mexicain pour encourager le développement de fonds de capital-risque, d'incubateurs et d'accélérateurs suite à la création en 2012 de l'Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

En revanche, aucun investisseur d'impact n'a son siège social au Pérou. Ceci est important, car la perception du risque est souvent élevée pour les investisseurs internationaux, tandis que les investisseurs nationaux peuvent être plus enclins à investir dans des entreprises en phase de démarrage. Deux perspectives sur l'investissement d'impact au Pérou ressortent de la littérature.

D'une part, ImpactAlpha, Syminvest et d'autres publications affirment que « le Pérou est en tête de l'Amérique latine en matière d'investissements d'impact » (traduction libre), d'après leur lecture des études LAVCA/ANDE « Impact Investing Landscape in Latin America » de 2018 et de 2016²⁵. D'autre part, des chercheurs ont affirmé que « le Pérou possède le système de soutien des intermédiaires sociaux et le secteur de l'investissement d'impact les moins développés » (traduction libre) parmi les pays de l'Alliance du Pacifique²⁶.

Une lecture plus attentive de l'étude LAVCA/ANDE²⁷ est instructive. En se basant sur un sondage réalisé auprès d'investisseurs d'impact, l'étude montre :

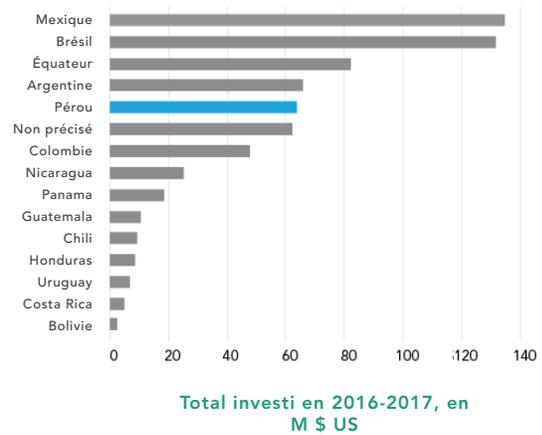
- que 55 investisseurs interrogés ont fait état d'un investissement combiné en Amérique latine et dans les Caraïbes de 1,4 milliard de \$ US à travers 860 investissements en 2016-2017 (contre 1 milliard de \$ US dans l'étude de 2016);
- qu'il existe un réseau mondial d'investisseurs d'impact qui recherchent et gèrent activement des investissements au Pérou. Il y a eu au moins 200 M\$ US d'investissements d'impact au Pérou en 2016-2017;
- qu'au Pérou, les investisseurs d'impact sont fortement concentrés dans le secteur des services financiers avec un accent sur la microfinance et l'inclusion financière. Seulement environ 60 M\$ US sur les 220 M\$ US d'investissements d'impact effectués au Pérou ont été alloués en dehors du secteur des services financiers (25 % au total).

Les figures 4 et 5 illustrent certains de ces points et sont adaptées des données présentées dans l'étude LAVCA/ANDE.

FIGURE 4
Tous les investissements d'impact

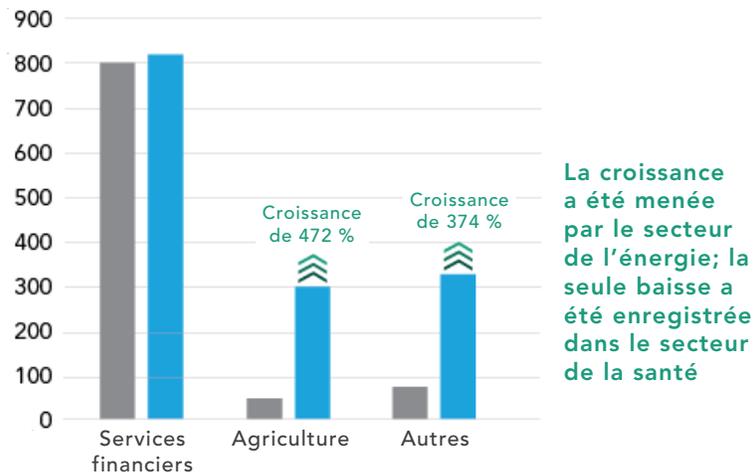


FIGURE 5
Investissements d'impact sans ceux des institutions de microfinance



La figure 6²⁸ est une adaptation des données désagrégées par secteur dans la région Amérique latine et Caraïbes et montre que les investisseurs d'impact ont commencé à diversifier les secteurs qu'ils financent dans cette région.

FIGURE 4
Investissements d'impact par secteur dans la région Amérique latine et Caraïbes



Les raisons de cette diversification dans d'autres secteurs sont peut-être en partie dues au fait que le marché de la microfinance est désormais mature et que la créance prioritaire est devenue un produit de base dans le secteur, la concurrence entraînant une baisse des rendements. Au Pérou, le secteur financier de la microfinance est dirigé par les CMAC, des institutions de dépôt qui ont moins besoin de créances prioritaires au départ. Deuxièmement, la publication des objectifs de développement durable en 2015, associé à l'intérêt grandissant pour l'investissement d'impact afin de soutenir la réalisation de ces objectifs, favorise la diversification. Troisièmement, l'évolution des objectifs des institutions multilatérales orientera de plus en plus les investissements vers d'autres secteurs. Par exemple, le Fonds d'investissement multilatéral de la Banque interaméricaine de développement (IDB) a récemment été rebaptisé IDB Lab et est désormais beaucoup plus axé sur l'innovation que sur la microfinance. Les objectifs de financement des institutions multilatérales auront des répercussions sur l'orientation des fonds d'impact du secteur privé à l'avenir, notamment parce que ces fonds sont financés de manière importante par ces institutions.

Les données de la figure 6 montrent que les investissements des investisseurs d'impact sont restés stables dans les services financiers, mais ont par ailleurs augmenté, notamment dans l'agriculture, ces dernières années. Il s'agit d'une tendance qui pourrait s'accélérer à mesure que le marché de la microfinance continue de mûrir si les rendements de la dette privée dans ce secteur diminuent. Parallèlement, les coopératives agricoles constituent une solution naturelle pour les investisseurs d'impact habitués à investir dans des intermédiaires au profit des producteurs ou des microentrepreneurs en aval de la chaîne de valeur. La structure avec intermédiaires du secteur au Pérou facilite également la certification (biologique, commerce équitable, etc.) qui aide les investisseurs d'impact à soutenir leurs thèses d'impact. Enfin, le risque accru lié à la concentration sectorielle peut être compensé lorsque l'on prête à des coopératives ayant des ventes à l'internationale grâce à l'affacturage dans le cadre du financement du commerce.

Les investisseurs de la région continuent de s'inquiéter du manque de possibilités pour liquider leurs investissements et récupérer leur capital. Tandis que les fonds recherchant des rendements au taux du marché sont de plus en plus actifs, les capitaux « patients » qui acceptent les entreprises en phase de démarrage et qui sont tolérants au risque se font rares. Selon le sondage annuel des investisseurs d'impact réalisé par le GIIN en 2018, la part la plus importante des investissements est allouée aux entreprises en phase de croissance et aux entreprises matures. De même, le sondage de l'étude « Impact Investing Landscape » montre moins d'investissements dans les phases d'amorçage (2 M\$ US sur 1,4 milliard) et dans les phases de démarrage (140 M\$ US sur 1,4 milliard). Selon le sondage du GIIN, peu de fonds recherchent des structures de transaction innovantes pour répondre aux besoins des investisseurs et des bénéficiaires. Dans l'étude de la

Banque interaméricaine de développement portant sur l'entrepreneuriat social et les écosystèmes d'innovation dans les pays d'Amérique latine de l'Alliance du Pacifique, les auteurs observent qu'il « existe un nombre croissant de fonds d'impact internationaux à la recherche d'entreprises sociales durables, éprouvées, évolutives et rentables à soutenir. Cependant, bon nombre de ces fonds cherchent à investir au moins 1 M\$ US et il y a beaucoup moins de possibilités de financement pour les organismes qui se trouvent à un stade plus précoce de leur croissance²⁹ » (traduction libre).

SURMONTER LES DÉFIS DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL

En plus d'aider à cerner les défis que pose le jumelage entre les investisseurs d'impact et les entreprises sociales, la littérature met également en évidence certaines solutions. Ces dernières comprennent la promotion d'un écosystème d'entrepreneuriat social sain, la mise en avant de la régionalisation pour relever le défi des petits marchés et le recours à des solutions de financement innovantes, provenant notamment du secteur public.

Tout d'abord, pour que les entreprises sociales réussissent à attirer le capital d'impact, elles doivent être intégrées à un écosystème entrepreneurial vigoureux et être soutenues par celui-ci. Dans l'étude de la Banque interaméricaine de développement sur l'investissement d'impact en Amérique latine, intitulée « The Second Wave », les auteurs affirment que « nous avons besoin d'un écosystème vigoureux non seulement d'entrepreneurs et d'intermédiaires de soutien aux entrepreneurs, mais aussi de divers types, sources et montants de financement et d'investissement » (traduction libre). L'étude fait valoir que les principaux défis en Amérique latine comprennent le changement d'échelle dans les petits marchés, le manque de financement de démarrage, les obstacles réglementaires et les taxes, ainsi que le manque d'innovations financières.

Deuxièmement, pour relever le défi que représentent les petits marchés, il est nécessaire d'encourager la régionalisation. L'Amérique latine est une région composée de pays à petits marchés. En effet, 29 des 33 pays (dont le Pérou) de la région ont une population inférieure à celle du Canada. Il est nécessaire de voir grand avec des modèles régionaux et mondiaux ainsi que de « trouver des solutions aux grands problèmes, pas aux petits marchés³⁰ » (traduction libre). Les approches de co-investissement, les réseaux et les accélérateurs peuvent tous favoriser la croissance régionale. Comme nous le verrons plus loin dans les résultats de notre recherche, la valorisation des approches régionales se fait de plus en plus au Pérou avec l'arrivée d'accélérateurs mondiaux tels que Fledge, Agora et Endeavor.

Troisièmement, il est nécessaire de trouver des solutions financières innovantes et d'accroître le financement du secteur public. Dans « The Second Wave », les auteurs affirment que « les instruments financiers traditionnels qui financent les

entrepreneurs, tels que les subventions, les emprunts et les capitaux propres, ne répondent pas toujours aux besoins financiers des entreprises à fort impact en phase de démarrage » (traduction libre). Les subventions ne servent pas toujours à favoriser la croissance et l'établissement d'un bilan financier positif; les emprunts sont souvent impossibles à contracter pour les entreprises en phase de démarrage qui n'ont pas les revenus nécessaires pour les rembourser ou les garanties pour les obtenir; et les investisseurs en actions attendent souvent une croissance prompte, des rendements élevés ainsi que des liquidations rapides et rentables. « Dans les écosystèmes vigoureux, il existe des sources de financement de démarrage, par exemple des subventions de l'ordre de 50 000 à 100 000 dollars accordées aux entreprises. Cela n'existe pas à un niveau suffisant dans de nombreux pays³¹ » (traduction libre).

Plusieurs études soulignent la nécessité d'un engagement accru du secteur public pour surmonter les défis. Dans « Brechas para el Emprendimiento », les auteurs examinent les instruments existants de financement du secteur public pour les PME au Pérou, notamment Innovate. Ils observent qu'ils sont encore insuffisants et que le financement des activités à haut risque est essentiel pour attirer des prêts ou d'autres formes de financement. Ils proposent que les organismes du secteur public offrent des instruments de financement concessionnel pour remédier à ce défi au Pérou³². Parallèlement, dans le sondage de l'étude LAVCA/ANDE « Impact Investing Landscape » de 2016, les auteurs observent que « parmi les investisseurs d'impact, il existe un consensus sur le fait que le gouvernement devrait jouer un rôle plus actif dans le soutien aux entreprises d'impact et à l'investissement d'impact [...] en réduisant les obstacles juridiques et réglementaires pour les entreprises d'impact, en créant des mesures fiscales incitatives pour l'investissement d'impact et en soutenant le développement de l'écosystème entrepreneurial³³ » (traduction libre). De même, dans l'étude de la Banque interaméricaine de développement intitulée « Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries », les auteurs soulignent que le « si le Pérou possède une culture entrepreneuriale innée, les solutions sociales n'ont pas été soutenues par les institutions publiques, comme c'est le cas dans d'autres pays³⁴ » (traduction libre). Ils poursuivent en préconisant « de créer un fonds public pour l'entrepreneuriat social et l'innovation, ainsi qu'un laboratoire d'innovation sociale » (traduction libre) et de s'inspirer de voisins comme la Colombie ou le Chili pour reproduire les programmes et accélérer les progrès³⁵.

Au-delà du besoin de financement direct, l'analyse du sondage dans le rapport Brechas montre que lorsqu'on demande aux entrepreneurs péruviens de classer les priorités en matière de politique publique, la politique fiscale arrive en tête, la création de centres de développement de l'entrepreneuriat en deuxième position et le besoin de financement par le secteur public en cinquième position. De plus, les données du sondage du Global Entrepreneurship Monitor montrent que les personnes interrogées sélectionnent le plus souvent les politiques gouvernementales comme ayant eu le plus grand effet positif ou négatif sur l'écosystème de l'entrepreneuriat au Pérou³⁶.

LACUNES DANS LA LITTÉRATURE

Notre brève analyse de la littérature sur l'entrepreneuriat social et l'investissement d'impact au Pérou met en évidence la culture entrepreneuriale du Pérou, les défis liés au financement de l'activité entrepreneuriale, la croissance récente des fonds d'investissement d'impact dans des secteurs autres que les services financiers ainsi que le besoin de régionalisation, de développement d'écosystèmes entrepreneuriaux vigoureux et d'engagement du secteur public pour surmonter les défis.

Cette analyse de la littérature révèle également un manque de recherche primaire sur le terrain avec des entrepreneurs sociaux et des participants du secteur financier au Pérou pour acquérir une compréhension plus précise de l'investissement d'impact et des sources de financement différentes pour les entrepreneurs sociaux. Notre étude vise à commencer à combler une telle lacune. Les résultats des études de cas et des entretiens sont décrits dans la section suivante.

ANALYSE DES RÉSULTATS

STATISTIQUES SOMMAIRES

Avant d'aborder les principales conclusions des entretiens avec les entreprises sociales, nous les mettons en contexte avec une présentation sommaire des personnes interrogées. Les figures 7 à 12 montrent que :

- la plupart des personnes interrogées étaient des fondateurs et des PDG d'entreprises créées après 2010;
- la plupart des personnes interrogées étaient des fondateurs masculins âgés de 31 à 40 ans;
- la plupart des entreprises sociales étaient en phase de démarrage et de taille micro ou petite.

Les figures montrent également que les commentaires ont été recueillis à partir d'une diversité de points de vue, de nouvelles et d'anciennes entreprises à divers stades de leur cycle de vie, ainsi qu'auprès de fondateurs de différents horizons. Ces différents points de vue sont regroupés et distillés dans un résumé des principaux résultats dans les sections suivantes.

FIGURE 7
Titre de la personne interrogée

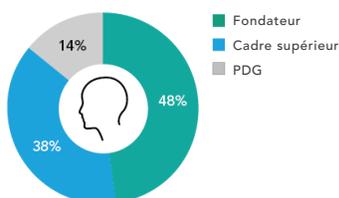


FIGURE 8
Personnes interrogées par année de création

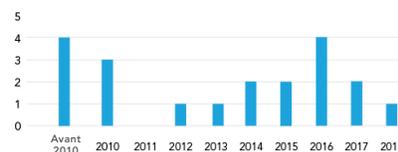


FIGURE 9
Sexe des fondateurs

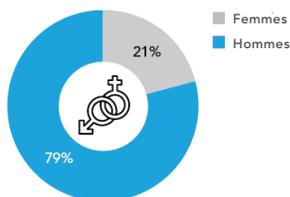


FIGURE 10
Âge des fondateurs

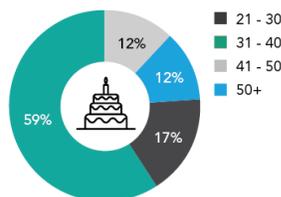


FIGURE 11
Personnes interrogées par phase de l'entreprise

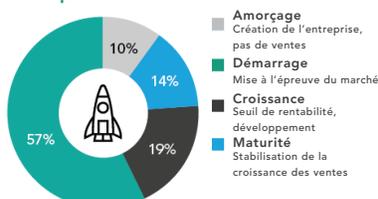
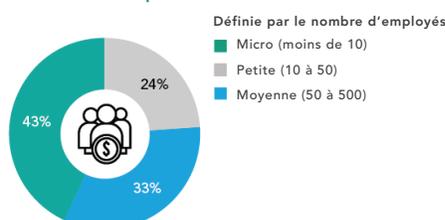


FIGURE 12
Taille de l'entreprise



Comme nous l'avons mentionné dans l'exposé de la méthodologie, notre objectif était d'inclure un large éventail de secteurs dans l'étude. Nous avons également tenu compte de la manière dont les personnes interrogées correspondaient aux objectifs de développement durable afin de nous assurer de la diversité des points de vue. À partir de notre propre compréhension des objectifs et des modèles d'affaires des entreprises sociales interrogées, nous avons déterminé qu'elles pouvaient correspondre à 7 des 17 objectifs de développement durable. Nous avons classé les entreprises en fonction de l'objectif de développement durable qui nous semblait le mieux correspondre à leur mission sociale.

La figure 13 présente les 21 entreprises sociales ayant participé aux entretiens dans le cadre de l'étude, classées par objectif de développement durable (ODD) et par secteur.

FIGURE 13
Entreprises sociales ayant participé aux entretiens, classées par ODD et par secteur³⁷

Objectif de développement durable	Secteur	Entreprise sociale	Total
 3 BONNE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE	Soins de santé	Doktuz	1
 4 ÉDUCATION DE QUALITÉ	Éducation	CEDHI	2
		Laboratoria	
 6 EAU POTABLE ET ASSAINISSEMENT	Assainissement	X-Runner	2
	Eau	Yaqua	
 8 TRAVAIL DÉCENT ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE	Services financiers	Edpyme Alternativa	7
	Services de conseil en agriculture	Fondesurco	
		ONG Progressa	
		Humaniza RSE	
		Elemental Chocolates	
		Inka Moss	
Cacao de Aroma			
 12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES	Mode	Estrafalarío	5
	Élimination des déchets	Hoseg	
		Sinba	
	Tourisme	CICLO	
Pausa			
 14 VIE SOUS-MARINE	Aquaculture	PISCIS	2
		SFT (Sustainable Fisheries Trade)	
 15 VIE SUR TERRE	Foresterie	Patrulla Ecologica	2
		Reforesta	
Total			21

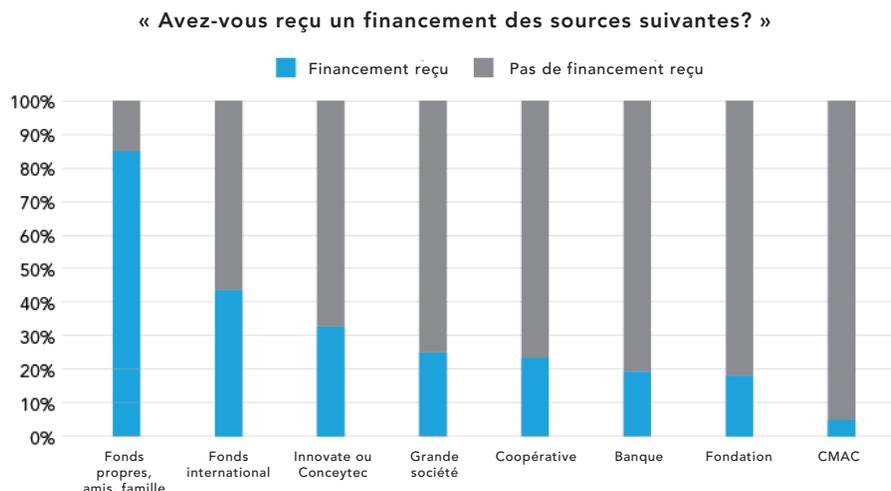
Outre les 21 entreprises sociales, l'étude comprenait des entretiens avec 18 investisseurs et 13 institutions de l'écosystème de soutien. Les investisseurs comprenaient des institutions de huit pays, dont le Pérou. Les investisseurs internationaux représentaient plus de 320 M\$ US en investissements d'impact au Pérou. Les personnes interrogées faisaient notamment partie des organismes suivants : Kandeo, Oikocredit, Incofin, Frankfurt School, Global Partnerships, MCE Social Capital, Desjardins, NESsT, Grassroots Business Fund, Acumen, Rabobank, Peru Opportunity Fund, ResponsAbility, Deetken Impact et Fundación Wiese (Fondo Emprendedor). Les entretiens ont également été menés auprès d'institutions financières péruviennes telles que Caja Arequipa et Cooperativa Abaco.

Par ailleurs, l'écosystème de soutien était représenté dans les entretiens par des incubateurs, des accélérateurs, des réseaux de connaissances et des universités, ainsi que par le gouvernement, notamment Kunan, le ministère péruvien de l'Économie et des Finances, Universidad Pacifico (Impact Investing Taskforce), Protagonistas del Cambio (Universidad Privada de Ciencias Aplicadas), Universidad Católica San Pablo (Kaman), Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Red de Inversionistas Angeles de PAD (Universidad de Piura), Agora, Angel Ventures Network, Fledge et Endeavor Peru.

STATISTIQUES SOMMAIRES

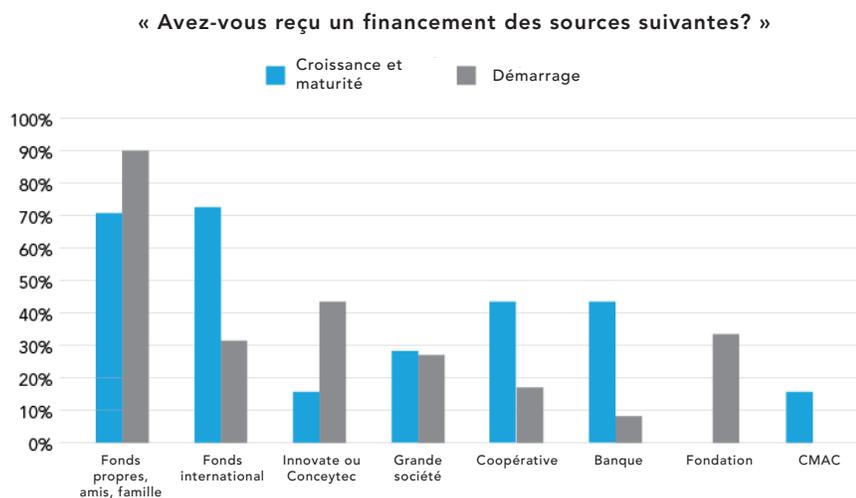
Les entreprises sociales au Pérou ont, dans une large mesure, compté sur leurs fondateurs, leurs amis et leur famille pour financer leurs activités. Bien que de nombreuses personnes interrogées aient approché des banques et d'autres institutions financières officielles au Pérou pour obtenir un financement, peu ont réussi à en obtenir. Par ailleurs, environ un tiers des personnes interrogées ont reçu un financement du gouvernement péruvien par le biais d'Innovate, de Startup Peru ou de Concytec. Enfin, la figure 14 montre également qu'une part importante de notre échantillon a reçu du financement de fonds d'impact internationaux.

FIGURE 14
Financement par source



La figure 15 montre qu'au Pérou, l'accès au financement des entreprises sociales par les institutions financières officielles est particulièrement limité pour les entreprises en phase de démarrage. Elle met également en évidence la préférence accordée dans le passé aux entreprises en phase de croissance et aux entreprises matures par les fonds d'impact internationaux.

FIGURE 15
Financement par source et par phase de l'entreprise



DÉFIS LIÉS AU FINANCEMENT

Au cours des entretiens, plusieurs défis communs liés au financement des entreprises sociales ont été révélés. En voici quelques-uns :

- le manque d'accès au financement bancaire en raison des taux d'intérêt élevés³⁸, des exigences de garantie³⁹, des flux de trésorerie irréguliers (en particulier dans le secteur de l'agriculture) et des coûts de formalisation (par exemple, la nécessité d'avoir des états financiers audités);
- le manque d'accès au financement des prêteurs internationaux en raison de l'incapacité de ceux-ci à prêter dans la devise du pays;
- le manque d'accès au financement par capitaux propres et quasi-capitaux propres de la part des investisseurs internationaux qui ont tendance à privilégier les prêts, les rendements proches du marché et qui sont souvent intolérants au risque⁴⁰;
- les besoins exacerbés de financement du fonds de roulement causés par les ventes à crédit des petites entreprises sociales aux gros acheteurs. Dans le même ordre d'idées, plusieurs personnes interrogées ont indiqué que le paiement de la taxe sur la valeur ajoutée avant la réception du paiement des clients constituait un défi supplémentaire;
- les difficultés rencontrées par les entreprises sociales dans les zones urbaines qui fournissent des services habituellement dispensés par le secteur public (notamment les soins de santé, l'éducation, l'élimination des déchets et l'assainissement).

ÉCOSYSTÈME DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL AU PÉROU

Les entretiens ont également révélé les lacunes suivantes dans l'écosystème de l'entrepreneuriat social et de l'investissement d'impact au Pérou :

- L'écosystème de l'entrepreneuriat social au Pérou est naissant. D'importants programmes et organismes des secteurs privé et public sont tous relativement nouveaux, notamment Startup Peru, Innovate, Kunan et Protagonistas del Cambio de l'Universidad Privada de Ciencias Aplicadas⁴¹.
- Les acteurs existants, y compris les programmes de financement du secteur public tels qu'Innovate, les réseaux d'investisseurs providentiels et les incubateurs ou les accélérateurs, s'occupent très peu l'entrepreneuriat social. Ces programmes ont tendance à se concentrer sur les entreprises en phase d'amorçage et sur l'innovation. En outre, bien que le nombre d'organismes dans l'écosystème soit en augmentation, la coordination et les interactions entre eux sont limitées.
- Il existe peu d'entreprises sociales matures et en phase de croissance prêtes à recevoir des prêts d'investisseurs d'impact. Les personnes interrogées parmi les accélérateurs mondiaux, les investisseurs providentiels et les universités ont observé un manque de dynamisme dans les modèles d'affaires des entreprises sociales au Pérou, ce qui entraîne l'absence d'une trajectoire claire vers la rentabilité et la croissance. Les entreprises ont besoin de modèles d'affaires précis et simples, assortis de stratégies de croissance concrètes.
- Les gestionnaires de fonds péruviens dédiés aux investissements d'impact et à la mobilisation de capitaux au Pérou sont presque inexistantes. S'il existe plusieurs fonds internationaux très présents au Pérou qui investissent dans des entreprises sociales, ils représentent des portefeuilles d'investissement relativement petits. Il s'agit notamment de la NESsT (Nonprofit Enterprise and Self-sustainability Team)⁴², du Grassroots Business Fund et du Peru Opportunity Fund. La NESsT collabore actuellement avec la Fundación Wiese sur le Fondo Emprendedor, par le biais duquel l'organisme investira 2 M\$ US dans quatre entreprises tout en fournissant également un service d'incubation. Le fonds a été créé en novembre 2018 et a reçu plus de 100 demandes de financement lors de son premier tour, ce qui démontre le besoin de capital de démarrage des entreprises sociales au Pérou. En parallèle, la NESsT a établi un partenariat avec le Grassroots Business Fund sur le fonds SELF de 20 M\$ US grâce auquel ils investiront entre 200 000 et 500 000 \$ US dans le « maillon manquant » au Chili, au Pérou, en Colombie et au Brésil.
- La plupart des investisseurs d'impact au Pérou restent concentrés sur les secteurs des services financiers et de l'agriculture. En effet, seuls 3 des 18 investisseurs interrogés avaient au moins un investissement d'impact dans un autre secteur. Comme nous l'avons vu dans la revue de la littérature, les entretiens semblent indiquer que l'intérêt des investisseurs d'impact pour le secteur agroalimentaire au Pérou s'est accru ces dernières années, les fonds internationaux ayant rejoint les institutions financières de la région pour investir dans ce secteur. Le financement du commerce est une stratégie d'investissement courante dans ce secteur. Les coopératives de café et de cacao ont été des canaux par lesquels les investisseurs d'impact ont cherché à mettre en œuvre des stratégies d'impact dans le développement rural au Pérou.

ÉTUDES DE CAS

Dans la présente section, nous allons voir plus en détail deux entreprises sociales interrogées dans le cadre de l'étude. Ces entreprises ont été choisies pour illustrer deux modèles d'affaires très différents grâce auxquels les entreprises sociales péruviennes obtiennent des retombées sociales positives durables dans les collectivités. Les études de cas sont basées sur des entretiens séparés avec les fondateurs, les gestionnaires et les propriétaires des deux entreprises sociales, ainsi que sur des visites sur place à Arequipa et Puno. Un aperçu de chacune des deux entreprises sociales est suivi d'une description de leur historique, de leur modèle d'affaires, de leurs retombées sociales, de leur financement, de leurs interactions avec le secteur public et des principales leçons qu'elles nous permettent de tirer. Notre objectif, avec ces études de cas, est de mieux comprendre les défis liés au financement qui ont été abordés ci-dessus et de préparer le terrain pour une réflexion sur les solutions dans la section suivante.

ÉTUDES DE CAS 1

PISCIS

Année de fondation	1978
Emplacements	Tacna and Puno
Nbre d'employés actifs	260
ODD concernés	 

PISCIS fournit des moyens de subsistance durables aux habitants de Puno, dans le sud des Andes.

DESCRIPTION

Entreprise sociale qui produit des truites dans ses fermes aquacoles du lac Titicaca et transforme le poisson tant pour l'exportation que pour la vente locale.

MODÈLE D'AFFAIRES

Entreprise à but lucratif. Exporte par l'intermédiaire d'acheteurs internationaux au Canada, au Chili, en Argentine et en Europe du Nord.

DURABILITÉ

L'entreprise vise à couvrir tous ses coûts grâce aux revenus des ventes. Offrir un emploi durable à 260 membres de la collectivité, dont 70 % de femmes, est au cœur du modèle d'affaires de l'entreprise.

PRINCIPAUX PARTENARIATS

Coopertive Abaco, PROMPeru

FINANCEMENT

Prêts des actionnaires, investisseur d'impact international, Banco de Credito

Site Web

<https://www.piscisperu.com.pe>

HISTORIQUE

PISCIS, une des premières entreprises d'aquaculture au Pérou, a été fondée en 1978 par la Familia de la Piedra lorsqu'elle a acquis l'infrastructure de puits et de réservoirs du gouvernement à Huancayo pour élever des truites dans des fermes piscicoles. L'entreprise a commencé par produire et vendre des truites localement, puis à Lima. En 1982, PISCIS a entrepris d'exporter vers la Suède. Le terrorisme dans les campagnes des années 1980 a menacé le modèle d'affaires à cause d'attaques sur l'infrastructure électrique et des menaces contre les travailleurs. Néanmoins, PISCIS a continué sa petite production et ses ventes.

Lorsque l'entreprise est passée du père au fils dans la seconde moitié des années 1990, PISCIS s'est mise à augmenter ses ventes et à exporter vers d'autres marchés. Avec le soutien de PROMPERU, une institution d'État qui encourage les exportations, PISCIS a entrepris de promouvoir ses produits lors de festivals internationaux à Boston et à Bruxelles. La société a lancé ses activités à Puno en 2004 dans des cages flottantes sur le lac Titicaca, où elle détient une concession de 14,4 hectares d'une durée de 30 ans.

PISCIS a été vendue en 2008 à un homme d'affaires lié à el Banco de Crédito au Pérou, puis à nouveau en 2014 lorsqu'elle a été acquise par la Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco, qui la possède encore aujourd'hui, par l'intermédiaire d'Efis Consulting Group.

MODÈLE D'AFFAIRES

PISCIS est une entreprise à but lucratif axée sur la production et la transformation de la truite au lac Titicaca à Puno, dans le sud du Pérou. Elle exploite des fermes piscicoles sur le lac, gère une usine de transformation louée à Puno et fait transformer la truite par un tiers à Tacna. PISCIS achète des juvéniles à des fournisseurs (dont Acuisolutions, une société sœur), puis elle les élève dans des cages flottantes de 5 × 5 et de 10 × 10 à 50 mètres au large à un endroit du lac. Les poissons sont déplacés entre les cages au fur et à mesure qu'ils grandissent. Il y a trois phases principales de production :

- les larves (poissons jusqu'à 40 grammes, 90 jours);
- les juvéniles (de 40 à 100 grammes, 90 jours);
- les adultes (de 100 à 500 grammes, 90 jours).

PISCIS effectue une récolte par jour. Les poissons récoltés sont transportés dans les deux camions de l'entreprise ou par une tierce partie jusqu'à l'usine de traitement louée à Puno ou à l'usine de la tierce partie à Tacna pour être filetés et préparés pour la vente. Plus de 70 % des coûts de PISCIS sont liés à l'alimentation des poissons, principalement achetée à Salmofood Vitapro au Chili. PISCIS utilise

des caméras pour voir et surveiller ses cages. L'accès aux intrants n'a pas été un défi important pour PISCIS. Les principaux défis ont été l'accès au financement ainsi qu'une gestion et un suivi professionnels performants. Ceux-ci sont exposés dans les sections suivantes.

Au départ, l'entreprise dépendait principalement des ventes sur les marchés locaux. Depuis, si les ventes de poisson frais, désossé et congelé sur les marchés locaux ont augmenté, aujourd'hui plus de 60 % des ventes sont réalisées à l'exportation. Les acheteurs au Pérou comprennent des supermarchés tels que Vivanda, Cencosud, Wong, Tottus et Makro. Parallèlement, les exportations de poisson congelé se font par conteneurs avec plus de 10 clients, dont Aquastar (Canada), High Liner (Canada), Oceanic (Canada), Citylight (États-Unis et Canada), Kohyo (Hollande), Ultra Fish (Russie), Top Intertrade (Japon), Beaver Street Fisheries (États-Unis), Lobster Seafood (Suède), Cosmos (France), Yens Brothers (Chine) et Frescopez (Argentine). Environ 70 % de toutes les exportations sont destinées au Canada.

RETOMBÉES SOCIALES

Alors que l'entreprise est passée de petit producteur d'environ 300 tonnes par an dans des fermes de Huancayo à la production et à la vente de plus de 2 200 tonnes de truites par an, sa principale stratégie commerciale s'est également tournée davantage vers les retombées sociales. Les effets sociaux et environnementaux de PISCIS sont au nombre de trois : la protection de l'écosystème du lac, la création d'emplois dignes et équitables ainsi que le renforcement des chaînes de valeur.

Tout d'abord, en ce qui concerne l'écosystème du lac Titicaca, PISCIS adopte les pratiques exemplaires pour atténuer les répercussions de ses activités sur l'écosystème, notamment :

- l'utilisation de poissons femelles stériles uniquement;
- des efforts pour atténuer les fuites de poissons;
- l'ajout de nourriture pour poissons adapté à la biomasse de chaque cage;
- l'utilisation de nourriture pour poissons de première qualité afin d'éviter les rejets excessifs d'azote et de phosphore;
- la surveillance régulière de l'eau pour vérifier les niveaux d'azote, d'ammonium et d'oxygène;
- l'utilisation du système d'analyse des risques et de maîtrise des points critiques (HACCP) dans toutes ses usines, comme l'exige l'autorité péruvienne chargée de l'assainissement des pêches et de l'aquaculture, SANIPES. C'est également une condition indispensable à l'exportation vers l'Union européenne.

Depuis 2016, PISCIS possède une certification relative à ses pratiques exemplaires d'aquaculture (Best Aquaculture Practices [BAP]) qui couvrent l'environnement, les relations avec la collectivité, le bien-être des animaux et la sécurité des travailleurs.

Deuxièmement, le cœur de la stratégie commerciale de PISCIS est la fourniture d'un emploi digne et égalitaire. Il y a environ 6 000 familles qui vivent le long du lac et qui se consacrent à la pêche à petite échelle. PISCIS compte près de 40 employés à la ferme piscicole, 180 dans les usines de transformation pour un total de 260 si l'on compte le personnel logistique et administratif. La ferme piscicole emploie principalement des hommes, dont le travail consiste à transporter les poissons d'une cage à l'autre, à les nourrir, à surveiller leur santé et leur croissance, puis à les récolter. Dans les usines de transformation, le personnel est en grande majorité féminin, puisque plus de 70 % sont des femmes. Les femmes qui travaillent dans les usines de transformation reçoivent un salaire similaire à celui des hommes qui travaillent dans les fermes. Les travailleuses des générations plus âgées sont passées de la couture artisanale au filetage du poisson, apportant des compétences transférables issues de la longue tradition textile du sud du Pérou andin. La main-d'œuvre provient des collectivités voisines. En effet, les personnes qui travaillent à la ferme viennent notamment de Huencalla, tandis que celles qui travaillent à l'usine de transformation de Puno viennent de Salcedo et de Chucuito. Leur salaire est supérieur au minimum mensuel de 284 \$ US au Pérou.

Troisièmement, PISCIS promeut des chaînes de valeur solides et inclusives. En plus de produire des truites dans ses propres fermes, PISCIS fournit un accès au marché à de plus petits producteurs en offrant une formation aux pêcheurs de petits volumes pour les aider à améliorer la qualité de leurs produits. Grâce à ce processus, PISCIS aide à formaliser l'économie régionale et fournit des conseils sur la gestion des aliments (ce qui représente le coût le plus important pour les pêcheurs) et l'administration des affaires. PISCIS assure un suivi périodique des fermes des petits producteurs pour garantir la qualité et le respect des pratiques exemplaires en matière d'environnement. Les petits producteurs sont payés dans les sept jours suivant la livraison à PISCIS. Enfin, PISCIS promeut également la nutrition en favorisant la consommation de protéines dans la collectivité.

FINANCEMENT

PISCIS a un besoin élevé de fonds de roulement pour couvrir son processus de production qui dure de 8 à 10 mois, depuis l'acquisition des juvéniles jusqu'à la récolte et la vente. L'entreprise a également des besoins ponctuels en capitaux pour entretenir et améliorer sa ferme, sa logistique et ses usines de production.

Le succès et la longévité de PISCIS reposent sur des partenaires financiers solides, depuis sa fondation jusqu'à ses propriétaires actuels. La Cooperativa Abaco est une institution financière fondée en 1981 et réglementée par la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). La mission de cette institution

est de contribuer à l'amélioration du bien-être de ses partenaires avec des solutions financières souples et évolutives, en travaillant pour le bien commun et en mettant l'accent sur le développement durable.

Après avoir acheté toutes les parts de l'entreprise en 2014, Abaco a financé PISCIS avec des marges de crédit destinées au fonds de roulement et aux dépenses d'investissement, ainsi qu'avec des prêts à long terme (plus de 5 ans). En outre, PISCIS dispose d'un service d'affacturage international pour les exportations et d'une marge de crédit de la Banco de Crédito del Peru (BCP), ainsi que d'un prêt à terme d'un investisseur d'impact international.

Néanmoins, l'accès au financement a constitué un défi majeur pour PISCIS. Des périodes de bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA) négatif (désormais positif) et un nombre limité de garanties à offrir ont rendu difficile l'accès de PISCIS au financement des banques au Pérou. Les fonds demandaient également des garanties. En raison de la réponse des banques, Abaco a directement fourni un financement par emprunt. Cependant, la réglementation limite l'étendue de ce type de financement. Depuis le 1er janvier 2019, la loi no 30822 a établi une nouvelle réglementation directe des coopératives par la SBS. Abaco étant l'une des plus grandes coopératives du pays, elle est classée comme une coopérative de niveau 3 en vertu de la loi, ce qui limite les prêts entre parties liées. Un autre défi est qu'Abaco n'est pas considérée comme une institution financière internationale pouvant servir d'intermédiaire pour les prêts de la banque de développement du Pérou (COFIDE).

PISCIS n'a jamais reçu de dons. Le financement obtenu par PISCIS à ce jour a été obtenu en utilisant un certain nombre d'approches. Les prêts précédents de la Banco Continental et de la Banco de Crédito étaient garantis par le terrain où se trouvait l'usine de production en plus d'un dépôt bancaire. La plupart des dettes ont été contractées en soles, cependant, des prêts en \$ US ont également été obtenus lorsqu'ils ont été utilisés pour des achats en \$ US auprès de fournisseurs internationaux. L'affacturage international basé sur les ventes avec des acheteurs internationaux est une autre approche utilisée par PISCIS pour obtenir un financement bancaire, une approche commune aux coopératives agricoles interrogées dans le cadre de la présente étude. Des lettres de garantie ont également été utilisées pour obtenir un financement.

INTERACTIONS AVEC LE SECTEUR PUBLIC

PISCIS a interagi avec le secteur public au Pérou et les institutions multilatérales internationales de plusieurs façons pour soutenir ses activités. Tout d'abord, PROMPERU fournit un soutien en organisant des possibilités d'exposition et de participation à des rencontres lors de conférences internationales. Deuxièmement,

Abaco, la Banque interaméricaine de développement et Umitron (une entreprise japonaise) se sont associées pour fournir 2 M\$ US afin de tester une nouvelle technologie de capteurs de surveillance des conditions de l'eau (niveau d'oxygène, pH, etc.) et des poissons avant, pendant et après le processus d'alimentation. Le projet vise à relever un défi majeur auquel toute entreprise d'aquaculture est confrontée, à savoir la mortalité des poissons. L'objectif du projet est d'utiliser la technologie pour :

- réduire le stress des poissons, qui peut les amener à moins manger, à tomber malades et à perdre du poids;
- maintenir des niveaux adéquats d'oxygène (au moins 5 mg/L);
- contrôler la qualité de l'eau et sa composition chimique;
- assurer des programmes d'alimentation adaptés à des poissons de tailles diverses;
- veiller au respect des pratiques exemplaires en matière d'aquaculture (GAP) et d'hygiène (PHS).

L'objectif de ce projet de deux ans est de réduire la suralimentation et les effets négatifs qui en résultent sur le plan tant financier qu'environnemental. Une fois mise en œuvre, la technologie pourrait être partagée avec la chaîne de valeur de PISCIS.

PISCIS connaît Concytec, le Programa Nacional de Innovación en Pesca y Agricultura (PNIPA), le Fondo de Desarrollo Pesquero, Sierra Exportadora et Innovate, mais n'a pas encore eu recours à ces programmes du secteur public au Pérou. PISCIS n'est pas admissible aux mesures fiscales incitatives en vertu de la *Ley de promoción de empresas agrícolas*.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

La revue de la littérature a mis en évidence que l'accès au financement est un défi majeur et une cause d'échec des entreprises en Amérique latine et au Pérou. Les données ne concernaient pas seulement les entreprises sociales, mais toutes les entreprises. Avec des revenus annuels de plus de 40 millions de soles, PISCIS est l'une des plus grandes entreprises sociales incluses dans l'étude. Pourtant, l'accès au financement reste un défi. Les obstacles au financement bancaire relevés dans le cadre de l'étude de cas sont similaires à ceux mentionnés par les entreprises en phase de démarrage lors des entretiens : absence de bilan financier positif constant, capacité limitée à offrir des garanties et taux d'intérêt élevés.

Par le passé, PISCIS n'a pas bénéficié d'un soutien financier direct de la part des institutions du secteur public. Le récent projet d'assistance technique est une exception. Les clés de la longévité de PISCIS ont été de solides partenariats

financiers associés à une équipe de gestion stable axée sur la consolidation du modèle d'affaires de l'entreprise ainsi que l'intégration d'objectifs sociaux et environnementaux dans la stratégie commerciale de base de l'entreprise. Ensemble, ces facteurs ont commencé à attirer l'investissement d'impact international, ce qui constitue une solution alternative viable aux institutions financières locales.

ÉTUDES DE CAS 2

CEDHI

Année de fondation 2010
Emplacements Yura, Arequipa
Nbre d'employés actifs 400
ODD concernés



L'école offre des bourses qui permettent aux élèves de ne payer que 20 % des frais de scolarité et des repas. De plus, les frais sont ajustés en fonction de la situation financière de l'élève.

DESCRIPTION

Fondé par l'archevêque d'Arequipa, le Centro de Estudios y Desarrollo Humano Integral est un établissement d'enseignement qui propose des cours d'administration des affaires, de gastronomie, de soudure, de cosmétologie et d'informatique. L'école dispose d'un programme de placement professionnel après l'obtention du diplôme avec un taux de placement de 92 % des élèves.

MODÈLE D'AFFAIRES

Fondation à but non lucratif qui offre une éducation subventionnée aux populations vulnérables par le biais de partenariats à long terme.

DURABILITÉ

L'école finance 20 % de ses dépenses par les frais de scolarité et 25 % par la production, puis la vente de produits de soudure et d'artisanat des métaux. Les subventions des partenaires à long terme couvrent le solde des dépenses.

PRINCIPAUX PARTENARIATS

Notamment Caritas Diocesana, Universidad Católica San Pablo et Caja Arequipa.

FINANCEMENT

Revenus autogénérés, subventions

Site Web

<https://www.facebook.com/CEDHINuevaArequipaOficial>

HISTORIQUE

Le Centro de Estudios y Desarrollo Humano Integral (CEDHI) a été fondé par l'archevêque d'Arequipa, Javier del Rio, par l'intermédiaire de Caritas Diocesana, un organisme catholique de service social et de développement, en 2010. Il s'agit d'une école située dans le Cono Norte du quartier Yura d'Arequipa. Sa construction initiale a duré quatre ans et les enseignements ont commencé en 2014.

La genèse de l'idée du CEDHI est née en 2000, alors que l'archevêque était encore évêque de Callao. À ce titre, il a fondé le Centro de Estudios y Desarrollo Comunitario de Pachacútec (CEDEC) à Ventanilla, dans le quartier de Callao, au nord de Lima. L'école a commencé à fonctionner en 2004 et accueille aujourd'hui 2 200 élèves, dont la plupart viennent des collectivités voisines.

Les deux écoles partent du principe qu'il existe un manque de possibilités de formations qui correspondent à la demande de main-d'œuvre du marché et une offre surabondante pour certains emplois. Dans cette optique, les écoles se concentrent sur les professions techniques, notamment l'administration des affaires, l'informatique et la gastronomie, tout en proposant des cours supplémentaires en fonction des besoins particuliers de chacune des deux collectivités. Par exemple, le CEDEC comprend également une école maternelle, primaire et secondaire de 450 élèves, ainsi que cinq cours spécialisés, comme un programme de trois ans pour devenir technicien en lignes électriques. Quant au CEDHI, il propose un programme de soudure et de métallurgie. Les partenariats avec les secteurs public et privé sont au cœur du modèle économique et de la durabilité des deux écoles. À Arequipa, l'archevêque a approché la Chambre de commerce (Cámara de Comercio) pour obtenir un soutien initial envers l'école de Yura. Il a également tiré parti de ses contacts avec la Fundación Santos Toledano en Espagne. De plus, un terrain a été fourni gratuitement par le gouvernement. Alors que le CEDEC est devenu une fondation indépendante, le CEDHI continue de fonctionner dans le cadre de Caritas Diocesana. À ce jour, le CEDHI compte trois cohortes d'anciens élèves diplômés.

MODÈLE D'AFFAIRES

Le CEDHI est situé dans un des quartiers les plus pauvres de la périphérie de la ville d'Arequipa, dans le sud du Pérou. La population de Yura comprend des migrants de Puno et de Moquega, attirés par l'espoir de meilleures perspectives dans la ville. Actuellement, 400 élèves étudient à l'école, suivant des cours durant de quatre mois à trois ans et demi, notamment en informatique, en administration des affaires, en installation de systèmes de gaz résidentiels, en soudure, en cosmétologie et en gastronomie. En plus de ces cours de base, le CEDHI propose un module de développement personnel qui intègre la psychologie, le sport et l'art pour réduire le stress et promouvoir un développement personnel plus large. Tous les élèves sont également jumelés à des tuteurs privés qui jouent le double rôle de soutien scolaire et de guide de vie pour aider les élèves à relever les défis personnels et professionnels.

La plupart des élèves ont entre 18 et 20 ans, mais ils peuvent commencer leurs études jusqu'à l'âge de 25 ans. Dans certaines carrières, il n'est pas nécessaire d'avoir terminé l'école secondaire pour suivre les cours, mais les élèves doivent passer un examen écrit démontrant des compétences essentielles, notamment en

lecture et en écriture. Les élèves suivent des cours durant de quatre à six heures et demie par jour et sont encadrés par des professeurs qui travaillent à temps partiel, dont certains sont bénévoles ou proviennent d'entreprises partenaires telles que Caja Arequipa, Universidad Católica San Pablo et Repsol. Les élèves aident à l'entretien et au nettoyage de l'école sous la coordination des tuteurs.

Pour faciliter l'accès à ses cours, le CEDHI offre des bourses à tous les élèves. Ceux-ci ne doivent payer que 20 % du coût de leurs études. En outre, les frais de scolarité sont ajustés en fonction de la situation économique de chaque élève. En général, les cours coûtent aux élèves en moyenne 160 soles par mois. Les élèves ne sont pas tenus de rembourser la bourse après l'obtention du diplôme, comme c'est le cas dans d'autres modèles d'entreprise sociale axés sur l'éducation.

Un aspect essentiel du modèle d'entreprise est l'accent mis sur l'enseignement de savoir-faire pratiques aux élèves afin de leur fournir un socle de compétences qui leur permettra de subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille après l'obtention du diplôme. Tous les diplômés bénéficient d'une aide au placement professionnel, si bien que 92 % des élèves ont trouvé un emploi à ce jour. Des changements récents au sein du ministère de l'Éducation péruvien ont facilité l'offre par l'école de programmes d'éducation axés sur les compétences plutôt que de programmes basés sur des cursus fixes. Par exemple, le programme d'administration des affaires comporte deux voies. La première est la filière PME qui vise à aider les élèves à créer et à gérer avec succès leur propre entreprise. La seconde est la filière administrative dont l'objectif est de fournir aux élèves les compétences comptables et autres nécessaires à la gestion d'un bureau. Les connaissances de l'anglais et de Microsoft Excel sont mises de l'avant pour les élèves en administration des affaires qui envisagent de travailler dans le secteur du tourisme, notamment dans les hôtels. Un autre bon exemple de la réactivité de l'école aux besoins du marché du travail de la région est son programme de soudure de quatre mois. Ce programme, propre au CEDHI (par rapport au CEDEC), vise à répondre à la pénurie de travailleurs qualifiés en métallurgie dans la région. De plus, les élèves génèrent des revenus à l'école en vendant des produits aux entreprises de la région. Le programme de cuisine est un autre exemple.

Même si Arequipa ne jouit pas de la même réputation que Lima en matière de restaurants de qualité, la région est fière de sa culture culinaire. À la demande de certains élèves du programme, un four traditionnel a été installé pour promouvoir les méthodes de cuisson ancestrales.

Un autre aspect essentiel du modèle d'entreprise du CEDHI est son recours à des partenariats pour fournir des services complets aux élèves, selon la philosophie holistique et intégrée de l'école. Comme de nombreux élèves sont de jeunes parents, une garderie gratuite de qualité supérieure est offerte à même l'école. Une bibliothèque communautaire est à la disposition des élèves. Des campagnes

de santé et de nutrition sont menées. Parallèlement, grâce à un accord avec l'Universidad Católica de San Pablo à Arequipa, des cours de communication sont proposés pour enseigner aux élèves des compétences qui les aideront à s'exprimer dans différentes situations académiques, commerciales et sociales. Un autre exemple de partenariat important pour le CEDHI est l'évaluation par la Caja Arequipa des plans d'affaires préparés par les élèves pour leur dissertation dans le cadre du programme d'administration des affaires, puis le financement des trois meilleurs plans.

Le CEDHI fait la promotion de ses programmes en visitant les écoles secondaires de la région, présentant la possibilité aux élèves. Les directeurs de l'école estiment qu'elle a le potentiel pour se développer jusqu'à trois fois sa taille actuelle. Le CEDHI est aussi en train de construire un stade sportif couvert et envisage d'ajouter un petit centre de microentreprises en partenariat avec Caja Arequipa..

RETOMBÉES SOCIALES

À l'entrée du CEDEC, il y a une phrase latine écrite sur une arche qui dit : « Duc In Altum », en espagnol « remar mar adentro 43 », ce qui signifie littéralement, en français, « ramez dans la mer intérieure ». Cette citation illustre la philosophie pédagogique du CEDHI, dont les répercussions sociales reposent sur l'octroi de bourses destinées à soutenir la formation professionnelle et le placement, ainsi que sur un développement humain holistique plus large. On peut difficilement surestimer la portée du fait de rendre l'éducation accessible et de la dispenser dans un environnement propre et sûr pour les collectivités de Yura et de Ventanilla.

Au CEDEC, les élèves se voient offrir chaque matin un déjeuner gratuit par Convida dans le but de lutter contre l'anémie. Le centre envisage actuellement de mettre en place un programme similaire pour le repas de midi. En outre, il y a également un centre médical sur place.

Tous les élèves des deux écoles viennent de collectivités situées à la périphérie des deux plus grandes villes du Pérou. Beaucoup sont de jeunes parents. Beaucoup ont vécu des situations conflictuelles dans leurs foyers et arrivent à l'école avec une faible estime de soi. Les élèves du CEDHI sont des femmes à 70 %. S'asseoir et écouter les présentations des élèves lors des visites sur place, c'est constater de visu le profond effet de l'éducation offerte par le CEDHI sur la vie de ses élèves.

FINANCEMENT

Contrairement à notre première étude de cas, le CEDHI est un organisme à but non lucratif intégré à Caritas Diocesana. Bien qu'il ne soit pas durable au sens où il ne fonctionne pas de manière autosuffisante en générant lui-même des revenus pour couvrir tous ses coûts, il n'est pas non plus un organisme caritatif au sens où

il dépendrait entièrement de dons. Le CEDHI est une entreprise sociale qui adopte une approche hybride de la durabilité.

Les dépenses du CEDHI sont financées par trois sources : un cinquième des dépenses est financé par les revenus des frais de scolarité des élèves; un quart des dépenses est financé par les revenus des ventes du programme de soudure et d'artisanat des métaux; et les 55 % restants sont financés par un éventail de dons et de contributions en nature et en argent. Ceux-ci comprennent, par exemple :

- des contributions de Caritas, notamment grâce aux revenus générés par la gestion d'un terrain dans le centre d'Arequipa;
- des bureaux et des tableaux offerts par la BanBIF;
- un terrain (de 20 hectares) appartenant à l'État et mis gratuitement à la disposition de l'école;
- des contributions de Caja Arequipa et de l'Universidad Católica San Pablo;
- des contributions de Michell & Cía S.A. (Industria lanera arequipeña);
- le financement direct du projet par la Catholic Cross USA et la Fundación Santos Toledano de España;
- le paiement direct de coûts d'exploitation par la Fundación Ntra. Sra. del Perpetuo Socorro.

Les directeurs du CEDHI continuent d'explorer de nouvelles sources potentielles de revenus afin d'augmenter le financement des dépenses par les revenus autogénérés, qui se situe actuellement à 45 %.

À la base, le modèle d'affaires et financier du CEDHI et du CEDEC est simple, cohérent et peut se résumer en une phrase : demander aux entreprises de quels programmes de formation elles ont besoin, créer et offrir ces programmes, et demander aux entreprises un soutien, financier ou autre, en échange. Jusqu'à présent, ce modèle a été plus facile à mettre en œuvre au CEDEC, car il y a une plus grande communauté d'affaires sur laquelle s'appuyer à Lima. Là-bas, le modèle d'affaires a également eu plus de temps pour être affiné. Pour chaque programme, l'école travaille avec un partenaire stratégique qui fournit quatre choses :

- une connaissance du marché pour créer des cours;
- le paiement de 80 % des frais de scolarité des élèves;
- des professeurs;
- un réseau de contacts industriels pour le placement des élèves.

Présageant peut-être de la prochaine évolution du CEDHI, le CEDEC est géré par une fondation indépendante de Caritas et génère des revenus pour couvrir plus de 60 % de ses dépenses grâce à des partenaires privés et aux frais de scolarité. Aucun financement n'est octroyé par Caritas.

INTERACTIONS AVEC LE SECTEUR PUBLIC

Le CEDHI n'a pas bénéficié des programmes du secteur public péruvien évoqués ailleurs dans la présente étude, qui visent l'innovation et l'entrepreneuriat. Il représente plutôt un exemple de ce qu'il est possible de faire lorsqu'une personne avec une vision rassemble les parties prenantes publiques et privées autour d'une idée et d'un objectif. Le CEDHI continue d'être administré par Caritas. Le financement initial (en argent et en nature) de l'école a été assuré par un large éventail de structures publiques et privées : la Coopération internationale d'Espagne, Repsol, Comunidad Autónoma de Madrid, Junta de Castilla Leon, la Fundación Entre Canales, entre autres, et des entreprises péruviennes, dont Minera Cerro Verde (une société minière), Cemento Yura et la Familia Tetino. Parallèlement, le gouvernement met gratuitement à la disposition de l'école un terrain de 20 hectares. Un dernier exemple de partenariat qui n'a pas été mentionné précédemment est une alliance avec la Sociedad Picantera de Arequipa pour offrir un atelier visant à promouvoir les plats et la culture régionaux.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Le CEDHI constitue un exemple du pouvoir d'un partenariat pour la durabilité. Grâce aux frais de scolarité et à la vente des produits fabriqués par les élèves, l'école génère désormais des revenus suffisants pour couvrir 45 % de ses dépenses annuelles. À long terme, ce pourcentage pourrait augmenter grâce à de nouveaux projets. À ce jour, l'école a toutefois pérennisé son effet social positif tout au long de sa première demi-décennie en suivant l'exemple de son prédécesseur, le CEDEC, grâce à des partenariats. La collaboration entre l'Église, l'État, le secteur privé, les fondations et le milieu universitaire permet de forger un héritage et de montrer l'exemple sur la côte au nord de Lima et dans le Cono Norte, une région sèche et chaude d'Arequipa.

MESURES POLITIQUES POSSIBLES ET RECOMMANDATIONS

1. FISCALITÉ

Tout d'abord, un ensemble de mesures politiques possibles pour soutenir l'entrepreneuriat social au Pérou concerne la fiscalité. Les entreprises sociales fournissent souvent des biens et des services traditionnellement financés par les contribuables et fournis par le secteur public, comme l'élimination des déchets, l'éducation et les soins de santé, entre autres. Par conséquent, des arguments convaincants pourraient être avancés en faveur d'un traitement fiscal distinct pour ces entreprises. Il pourrait s'agir de soutenir les entreprises sociales par des exonérations d'impôt sur le revenu soigneusement conçues en fonction de critères définis. Par ailleurs, pour attirer les placements en actions difficiles à obtenir en phase de démarrage, on pourrait réfléchir à la manière dont les dividendes des entreprises sociales ou des fonds d'investissement d'impact établis au Pérou sont imposés.

Les entreprises en phase de démarrage au Pérou pourraient également bénéficier d'une modification des règles relatives à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), notamment parce qu'à 18 %, la TVA péruvienne est l'une des plus élevées de la région Amérique latine et Caraïbes⁴⁴. Lorsque les entreprises sociales réalisent des ventes à crédit, mais qu'elles doivent payer la TVA avant de recevoir le paiement des clients, leurs besoins en fonds de roulement déjà aigus sont exacerbés. Deux solutions potentielles pourraient être de synchroniser les paiements de la TVA avec les paiements des clients ou de réglementer la mesure dans laquelle les grandes entreprises peuvent acheter à crédit aux petites entreprises. On trouve un exemple de précédent récent avec le Chili qui a adopté fin 2018 la *Ley Pago a 30 días/Ley de Pago Oportuno*, qui limite le paiement des factures à 30 jours pour certaines ventes et impose le paiement d'intérêts en cas de paiements en retard. Certains ont fait valoir que cette loi pourrait être encore améliorée au Chili si le décompte des 30 jours commençait à la vente plutôt qu'à la facturation et si les règles pouvaient varier selon le secteur et la taille de l'entreprise⁴⁵.

2. PARTENARIAT

Deuxièmement, comme nous l'avons vu dans nos études de cas, les partenariats entre les différents participants de l'écosystème de l'entrepreneuriat social, notamment entre le secteur public et le secteur privé, peuvent être un élément important de la durabilité. Il existe plusieurs domaines majeurs qui n'ont rien à voir avec l'apport direct de fonds et dans lesquels le gouvernement peut s'associer aux entreprises sociales, notamment la réglementation, la promotion et la conscientisation ainsi que l'incubation d'entreprises.

Les entreprises sociales des zones urbaines qui se concentrent sur la prestation de services habituellement fournis par le secteur public peuvent avoir particulièrement besoin d'un partenariat avec le gouvernement. Un exemple de partenariat entre le gouvernement et les entreprises sociales est l'ouverture des canaux de communication pour faciliter l'adaptation des environnements réglementaires afin de permettre aux entreprises sociales de fournir des services publics traditionnels dans les zones où il existe des lacunes. Par exemple, en ce qui concerne l'élimination et le recyclage des déchets, le gouvernement est un partenaire important en raison sa gestion des études d'impact environnemental et de la délivrance de licences d'exploitation par le ministère de l'Environnement.

Finalement, pour attirer des financements, les entreprises sociales ont besoin d'idées commerciales créatives et évolutives. Faciliter la génération de ces idées grâce à l'incubation d'entreprises et à un processus réglementaire ouvert et transparent, puis promouvoir les idées et les faire connaître aux investisseurs d'impact ainsi qu'aux autres membres de l'écosystème pourrait jouer un rôle très bénéfique pour le secteur public.

Le CEDHI constitue un exemple du pouvoir d'un partenariat pour la durabilité. Grâce aux frais de scolarité et à la vente des produits fabriqués par les élèves, l'école génère désormais des revenus suffisants pour couvrir 45 % de ses dépenses annuelles. À long terme, ce pourcentage pourrait augmenter grâce à de nouveaux projets. À ce jour, l'école a toutefois pérennisé son effet social positif tout au long de sa première demi-décennie en suivant l'exemple de son prédécesseur, le CEDEC, grâce à des partenariats. La collaboration entre l'Église, l'État, le secteur privé, les fondations et le milieu universitaire permet de forger un héritage et de montrer l'exemple sur la côte au nord de Lima et dans le Cono Norte, une région sèche et chaude d'Arequipa.

3.1 FINANCEMENT MIXTE

Le financement mixte associe le financement concessionnel (généralement public) à du financement privé à but lucratif de manière à partager les risques et parfois aussi les bénéfices. Ce type de financement tire parti du fait que les investisseurs des secteurs privé et public ont des structures incitatives et des perceptions du risque différentes. Un objectif clé peut être de catalyser ou d'attirer les investissements du secteur privé là où ils ne seraient pas disponibles autrement. Convergence, un réseau mondial de financement mixte dont l'objectif est de rendre les objectifs de développement durable finançables, décrit le financement mixte comme une approche de structuration financière qui rend les transactions finançables, plutôt que comme une approche d'investissement (comme l'investissement d'impact). À partir d'une base de données⁴⁶ de transactions de capital mixte, Convergence estime que chaque dollar de capital concessionnel apporte en moyenne trois dollars d'investissement privé. Convergence définit le financement mixte comme ayant trois caractéristiques :

- la transaction vise à obtenir un rendement financier positif;
- la transaction contribue à la réalisation des objectifs de développement durable;
- la partie publique ou philanthropique sert de catalyseur et attire d'autres investissements du secteur privé.

Nos recherches montrent que de nombreuses entreprises sociales au Pérou sont des entreprises en phase de démarrage qui sont perçues par les investisseurs d'impact comme n'étant pas encore prêtes pour recevoir des investissements. Cela laisse entrevoir un rôle pour le financement mixte. En effet, par le biais d'Innovate, le ministère de la Production accorde déjà des subventions axées sur l'assistance technique avec un financement de contrepartie pour soutenir l'innovation et la technologie au sein du secteur privé du Pérou⁴⁷. Ce financement par subvention non remboursable soutient des projets et des objectifs précis; il peut également être complémentaire à l'investissement direct du secteur privé.

Le secteur public péruvien, éventuellement avec des partenaires internationaux, pourrait envisager plusieurs autres types de financement mixte pour catalyser l'investissement d'impact destiné à l'entrepreneuriat social au Pérou. Trois types sont présentés ci-dessous : les paiements liés aux résultats, les subventions éventuellement récupérables et le capital de première perte.

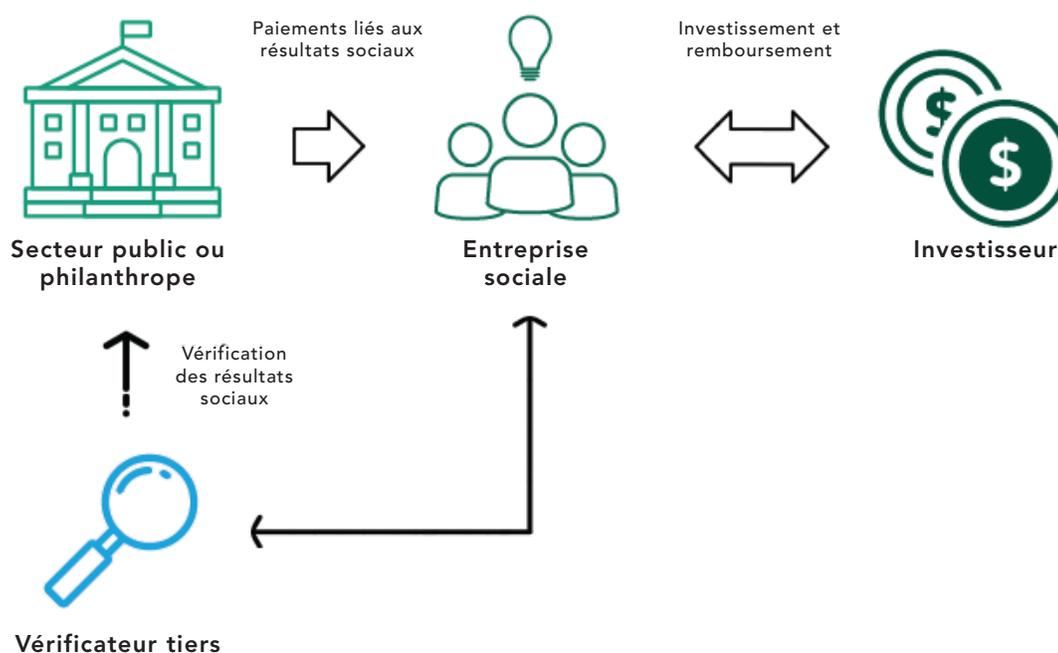
3.1.1. PAIEMENTS LIÉS AUX RÉSULTATS

Au cours des entretiens plusieurs entreprises sociales ont évoqué leur intérêt pour des mesures incitatives en matière de retombées sociales (SIINC pour « Social Impact Incentive »). Ce concept est expliqué dans un livre blanc publié en 2016 par la Direction du développement et de la coopération suisse (DDC) et Roots of Impact. Une SIINC consiste en un paiement à une entreprise basé sur la performance, en fonction de la réalisation de certaines retombées sociales mesurables et vérifiables. La subvention devient un revenu pour l'entreprise qui est gagné lorsque celle-ci produit des retombées sociales précises. Cela récompense une entreprise pour ses performances sociales (comme une subvention), améliore immédiatement les projections financières et peut ainsi catalyser l'investissement d'impact, qui recherche à la fois des retombées sociales mesurables et un rendement financier. Comme l'illustre le diagramme ci-dessous, il y a trois acteurs principaux dans la structure : l'entreprise sociale, l'investisseur d'impact et le fournisseur de SIINC (vraisemblablement une institution du secteur public).

FIGURE 16

Mesures incitatives en matière de retombées sociales (SIINC)

Source : Adaptation du livre blanc sur les SIINC de Roots of impact



La DDC et Roots of Impact ont collaboré avec l'IDB Lab sur un projet pilote de structures de SIINC en Amérique latine. En 2016, deux accords de SIINC ont été signés :

- pour un montant maximal de 275 000 \$ US sur deux ans et demi offert à la Clínicas de Azúcar au Mexique afin de prévenir le diabète avec des paiements liés à la diminution du taux de sucre chez les patients à faible revenu ainsi qu'à l'augmentation du nombre de patients à faible revenu;
- pour un montant de 195 000 \$ US sur quatre ans offert à Village Infrastructure Angels au Honduras pour encourager l'utilisation de moulins à énergie solaire dans le traitement des produits agricoles avec des paiements liés au nombre d'heures de traitement économisées grâce à l'utilisation de moulins à grains électriques⁴⁸.

Inka Moss est une entreprise sociale péruvienne fondée en 2010 qui participera également au projet pilote. Inka Moss vend de la mousse de sphaigne, qui pousse dans les Andes, a une capacité d'absorption impressionnante, n'a pas de marché au Pérou et qui se vend très bien en Asie comme engrais.

3.1.2. SUBVENTIONS ÉVENTUELLEMENT RÉCUPÉRABLES

Une deuxième option consisterait à mettre en place des enveloppes de financement qui stimuleraient les entreprises sociales en déclenchant le remboursement des subventions une fois seulement que l'entreprise a atteint une certaine taille et est capable de rembourser. Contrairement aux subventions traditionnelles, cette structure de financement mixte tente d'encourager le rendement par le biais de mécanismes de marché. Ces subventions pourraient être basées sur un niveau minimum de viabilité commerciale convenu à l'avance et mesuré par les revenus ou tout autre indicateur, ce qui déclencherait ensuite le remboursement dans un délai défini. Le remboursement pourrait être proportionnel aux revenus dépassant le seuil minimum de viabilité commerciale. Le contrat pourrait également inclure une clause de conversion en actions comme garantie supplémentaire.

3.1.3 CAPITAL DE PREMIÈRE PERTE

Alors qu'une SIINC rend une entreprise sociale plus susceptible de recevoir des investissements en augmentant ses revenus, les garanties réduisent le risque en protégeant les investisseurs contre les pertes. Généralement, dans ce type de structure, une institution du secteur public s'engage à absorber les pertes initiales d'une entreprise ou d'un fonds dans des conditions définies. Ces conditions peuvent être, par exemple, des événements négatifs précis ou des investissements (d'un fonds) dans des pays, des technologies ou des secteurs particuliers. Les Fonds d'investissement climatiques, notamment le Programme de valorisation à grande échelle des énergies renouvelables dans les pays à faible revenu (SREP), sont un exemple important de l'utilisation de cette structure d'investissement. De plus, au Chili, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) offre des garanties tant aux administrateurs de fonds qu'aux entreprises.

3.2 MÉCANISMES DE FINANCEMENT

Les structures de financement mixte pourraient être mises en œuvre au moyen de contrats directs entre le secteur public et les entreprises sociales ou en passant par des intermédiaires du secteur privé. Comme mentionné dans les résultats de la recherche, l'absence de fonds d'investissement d'impact au Pérou est flagrante lorsqu'on compare le pays à ses voisins de l'Alliance du Pacifique.

Au Mexique, il existe plusieurs fonds d'investissement d'impact détenus par des Mexicains qui opèrent et lèvent des capitaux dans ce pays. L'un de ces fonds est Adobe Capital, une plateforme d'accélération et d'investissement d'impact ayant plus de 12 ans d'expérience sur le terrain dans le pays, qui a récemment levé près de 30 M\$ US pour son deuxième fonds d'investissement d'impact exclusivement mexicain. La thèse d'investissement du fonds est de « combler le manque de capital de croissance adéquat (le « maillon manquant ») qui freine les PME prometteuses ayant un potentiel d'impact

intégré » (traduction libre). Le fonds fournit des structures de financement mezzanine sur mesure et s'est concentré sur les soins de santé, l'éducation, le logement, l'énergie et les produits de consommation durables. C'est le type de fonds qui pourrait être promu par le biais d'une politique publique au Pérou. Dans d'autres cas au Mexique, l'INADEM a participé en tant que co-investisseur dans des fonds d'investissement.

Parallèlement, en 2018, le gestionnaire de fonds Sudamerik a lancé, avec le soutien de la CORFO, Impact Investment Chile, un fonds de 26 M\$ US⁴⁹. Toujours au Chili, Ameris, une société de services financiers, gère le Social Investment Fund de 4,5 M\$ US, lancé en 2010 comme le premier fonds d'investissement d'impact au Chili.

RECOMMANDATIONS DE POLITIQUES

À partir des données probantes et des réflexions politiques abordées ci-dessus, trois recommandations de politiques sont proposées.

1. RENFORCER LE SOUTIEN AU DÉVELOPPEMENT ET À LA PROMOTION D'ENTREPRISES SOCIALES VIABLES. Les investisseurs d'impact estiment qu'il y a un manque de possibilités d'investissement dans des entreprises sociales viables au Pérou. Dans la mesure où cette perception est réelle, la politique du secteur public pourrait soutenir le développement de modèles d'affaires durables et évolutifs par la promotion permanente d'incubateurs, d'accélérateurs et de réseaux d'investisseurs providentiels qui investissent des capitaux dont les entreprises en phase de démarrage ont grand besoin. Des fonds publics ont soutenu de telles initiatives au cours des dernières années. Une évaluation des progrès et des retombées des organismes ayant reçu du financement pour soutenir ces initiatives pourrait permettre de mieux cibler les aides à l'avenir. On pourrait également envisager d'orienter certains programmes vers l'entrepreneuriat social. Par ailleurs, étant donné que la régionalisation et les exportations sont souvent essentielles à l'expansion des entreprises sociales au Pérou, le soutien du secteur public aux plateformes de mise en réseau est également recommandé.

2. ENVISAGER DES INCITATIONS À LA POLITIQUE FISCALE POUR PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL. Les défis liés au financement des entreprises sociales sont plus aigus pour les entreprises en phase de démarrage qui ne sont plus en phase d'amorçage, mais qui ne sont pas encore prêtes à s'endetter. Le financement bancaire a une aversion pour le risque. De plus, la rentabilité y représente un facteur important. À cet égard, on pourrait envisager des exonérations de l'impôt sur le revenu des sociétés ou d'autres incitations destinées aux entreprises sociales (un terme qui devrait également être défini juridiquement). Les arguments en faveur d'un traitement fiscal distinct sont convaincants dans les cas où les entreprises sociales comblent

les lacunes en matière de prestation de services publics. En outre, des règles pourraient être établies pour atténuer les conséquences exacerbées sur les besoins en fonds de roulement du paiement de la taxe sur la valeur ajoutée avant la réception du paiement des clients.

3. CRÉER DE NOUVEAUX MÉCANISMES DE FINANCEMENT DU SECTEUR PUBLIC POUR LES ENTREPRISES SOCIALES. Au Pérou, les entreprises sociales bénéficient du soutien du secteur public pendant leur phase d'amorçage et elles ont commencé à attirer les prêts d'impact internationaux pendant leur phase de croissance. Il existe cependant un « maillon manquant » de possibilités de financement pour les entreprises en phase de démarrage. Les réseaux d'investisseurs providentiels au Pérou ne sont pas axés sur les entreprises sociales pour répondre à ce besoin. Le secteur public pourrait envisager de nouveaux mécanismes de financement pour y répondre, notamment le financement direct des entreprises sociales et le financement indirect par l'investissement dans des fonds ou des gestionnaires de fonds au Pérou. Des structures d'investissement de financement mixte qui incluent le capital de première perte ou la rémunération au rendement pourraient être intégrées aux nouveaux instruments.

CONCLUSIONS ET PROCHAINES ÉTAPES

L'OBJECTIF DE LA PRÉSENTE ÉTUDE était d'explorer les synergies entre les entreprises sociales et l'investissement d'impact au Pérou. Trois types de données ont été examinés : des recherches secondaires utilisant des sondages et autres données quantitatives; des entretiens avec des entreprises sociales, des investisseurs d'impact et d'autres participants de l'écosystème de l'entrepreneuriat social; et deux études de cas détaillées avec des entreprises sociales au Pérou. L'examen des données a été guidé par deux questions, qui sont présentées ci-dessous avec nos conclusions.

LE DÉFI : QUELS SONT LES OBSTACLES DE FINANCEMENT AUXQUELS LES ENTREPRISES SOCIALES SONT CONFRONTÉES?

- *Les entreprises sociales dépendent en grande partie du soutien financier des amis et de la famille.*
- *Le gouvernement péruvien offre un certain soutien aux entreprises en phase d'amorçage et à l'innovation.*
- *L'accès au financement est limité, en particulier pour les entreprises sociales en phase de démarrage, en raison des taux d'intérêt élevés, des exigences de garantie et des bilans financiers limités.*

LES POSSIBILITÉS : QUELLES SOURCES DE FINANCEMENT DIFFÉRENTES POURRAIENT AIDER LES ENTREPRISES SOCIALES À SURMONTER CES OBSTACLES?

- *Le financement mixte avec des mécanismes de financement public pour catalyser l'investissement d'impact.*
- *Des instruments de financement d'impact alternatifs.*

Le défi pour les entreprises sociales au Pérou est que l'écosystème de l'entrepreneuriat social au Pérou est naissant avec un manque de sources de financement, en particulier pour les entreprises en phase de démarrage en dehors des secteurs des services financiers et de l'agriculture. C'est l'occasion pour le gouvernement et la communauté des investisseurs d'impact de collaborer pour mettre en œuvre des approches innovantes en matière d'investissement d'impact et de catalyser l'écosystème émergent de l'entrepreneuriat social au Pérou.

NOTES DE FIN

- 1 « Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries: Regional Analysis: Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico & Peru », 2016, Fundación Ecología y Desarrollo, Multilateral Investment Fund.
- 2 « Global Entrepreneurship Monitor: Peru 2016–2017 ».
- 3 « Fostering social entrepreneurship for development. The case of Kunan: innovation that creates value », 2016, Présentation lors de la Conférence internationale sur le développement durable.
- 4 « Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries », 2016, Banque interaméricaine de développement (IDB).
- 5 Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (OEAP), 2018, « Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacífico ». Les résultats concernent tous les types d'entrepreneurs.
- 6 Idem.
- 7 LAVCA/ANDE, 2018, « Impact Investing Landscape in Latin America ». Étude basée sur un sondage réalisé entre février et mai 2018 auprès de 67 investisseurs d'impact ayant des placements de portefeuille en Amérique latine.
- 8 <http://www.produce.gob.pe/landing/retobio/index.html>
- 9 PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura; Ángel Ventures Peru; BBCS Capital; UTEC Ventures; et UP4angels (composé de diplômés de l'Universidad Pacífico).
- 10 Les investisseurs providentiels investissent généralement dans des entreprises qui présentent un risque élevé en leur apportant du capital de risque par actions en phase de démarrage, tout en leur offrant un mentorat et un accès à des réseaux. Les investissements sont généralement à risque élevé et illiquides.
- 11 Un point de vue similaire est exprimé dans « Brechas para emprendimiento », à la page 93.
- 12 Les dépenses publiques en recherche et développement en pourcentage du PIB sont de 2,4 % dans les pays de l'OCDE, de 0,75 % en moyenne en Amérique latine et de 0,12 % au Pérou : <https://peru21.pe/economia/peru-invierte-0-12-pbi-investigacion-desarrollo-193008>.

- 13 <http://www.kunan.com.pe/>
- 14 Une organisation mondiale qui promeut les entrepreneurs ayant un grand impact.
- 15 Wayra fait partie de Telefonica et réalise de petits investissements dans des entreprises en phase d'amorçage en échange de parts d'actions.
- 16 Un programme international d'accélérateur.
- 17 Kunan définit les « Social empresas » de la façon suivante : « Negocios, con o sin fines de lucro, que nacen con el propósito de atender desafíos sociales y/o ambientales que afectan a poblaciones vulnerables actuales y futuras. Son o están en el camino a ser auto sostenibles, generando sus propios ingresos y midiendo su impacto. Creen en el cambio sistémico y están transformando la manera de hacer negocios en el mundo », <http://www.kunan.com.pe/>.
- 18 Global Impact Investment Network, « Annual Impact Investor Survey 2018 ».
- 19 Présentation graphique de la méthodologie adaptée de « The Second Wave: Promoting a second decade of impact investing in frontier markets in Latin America ».
- 20 « Análisis del Sistema Microfinanciera Peruano », 2017, Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A.
- 21 OEAP, op. cit., p. 65.
- 22 Global Impact Investor Network (GIIN), « Sizing the Impact Investing Network ».
- 23 De plus, le sondage de l'étude « Impact Investing Landscape » comprend 11 fonds au Brésil et 7 au Mexique.
- 24 « Impact Investing Landscape », 2016, Basé sur les données de l'Institut national de l'entrepreneuriat (INADEM).
- 25 <https://impactalpha.com/peru-tops-latin-america-in-impact-investments/>;
<https://www.syminvest.com/news/peru-tops-latin-america-in-impact-investments/2018/10/16/7725>.
- 26 « Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries ».
- 27 Données de l'étude LAVCA/ANDE, 2018, « Impact Investing Landscape in Latin America » basée sur un sondage réalisé entre février et mai 2018 auprès de 67 investisseurs d'impact ayant des placements de portefeuille en Amérique latine. ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs) est le réseau Aspen des entrepreneurs du développement, un réseau mondial de plus de 200 organismes qui encouragent l'entrepreneuriat dans les marchés

émergents. LAVCA (The Association for Private Capital Investment) est l'association des investissements en capital privé en Amérique latine.

- 28 Données de l'étude LAVCA/ANDE, 2018, « Impact Investing Landscape in Latin America » basée sur un sondage réalisé entre février et mai 2018 auprès de 67 investisseurs d'impact ayant des placements de portefeuille en Amérique latine. Les données sont exprimées en M\$ US. La catégorie « Autres » comprend l'énergie, la santé, le logement, l'éducation, l'assainissement, l'élimination des déchets, la foresterie et l'eau.
- 29 Voir « Final Reflections » à la p. 17.
- 30 Banque interaméricaine de développement (IDB), 2018, « The Second Wave: Promoting a second decade of impact investing in frontier markets in Latin America ».
- 31 Idem, p 35.
- 32 OEAP, op. cit., p. 159.
- 33 ASPEN/LAVCA, 2016, « The Impact Investing Landscape in Latin America », p. 131.
- 34 Voir « Regional Analysis: Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico & Peru », p. 8.
- 35 Idem, p 9.
- 36 D'après les données du GEM de 2016-2017 sur le Pérou, « Encuesta Nacional a Expertos (NES) », p. 61.
- 37 Catégorisation selon l'avis de l'auteur. Ne reflète pas l'opinion des entreprises sociales.
- 38 Des recherches récentes montrent que les taux débiteurs réels au Pérou sont parmi les plus élevés de la région. En 2016, seuls les taux du Honduras et de la République dominicaine étaient supérieurs à ceux du Pérou. L'étude indique qu'« un certain nombre de pays de la région qui présentent de faibles taux d'investissement ont des taux d'intérêt réels élevés et des marges bancaires substantielles, ce qui laisse à penser que, dans ces cas, une faible épargne et une intermédiation financière nationale médiocre pourraient bien constituer des obstacles majeurs » (traduction libre). Une analyse de l'étude révèle en outre que les taux élevés semblent être dus à une marge importante sur les taux bancaires. Voir Caballo et Powell, 2018, « A Mandate to Grow: Latin American and Caribbean Macroeconomic Report », Banque interaméricaine de développement (IDB).

- 39 Plusieurs entreprises sociales ont indiqué qu'elles ont d'abord eu recours à des prêts personnels, puis à des prêts à leur entreprise, pour obtenir du financement.
- 40 C'est un constat corroboré dans toute la région par le sondage annuel de 2018 du GIIN sur les investisseurs d'impact.
- 41 Un prix annuel décerné à des entreprises sociales.
- 42 La NESsT a été fondée en 1997 et a commencé à œuvrer au Pérou en 2007. Elle a à présent entièrement investi son premier fonds de 7 M\$ US dans des entreprises sociales. Sa mission est de donner aux entreprises sociales les moyens de lutter contre la pauvreté en créant des emplois dignes pour les populations vulnérables. Jusqu'à présent, la NESsT s'est concentrée sur l'investissement de 50 000 à 500 000 \$ US dans des entreprises d'Amérique latine qui ne sont pas encore prêtes pour un financement commercial.
- 43 Il s'agit d'une citation de la Bible, plus précisément de l'Évangile selon Saint Luc 5, 4.
- 44 Caballo et Powell. 2018, « A Mandate to Grow: Latin American and Caribbean Macroeconomic Report », IDB, p. 51.
- 45 OEAP, op. cit., p. 138.
- 46 Convergence compte 1 055 investisseurs dans sa base de données, dont plus de 50 % sont privés, <https://www.convergence.finance/blended-finance>.
- 47 Convergence estime que 26 % de toutes les transactions de financement mixte sont des types d'assistance technique, y compris les subventions octroyées avant, pendant et après l'investissement du secteur privé.
- 48 « Innovations in Financing Structures for Impact Investors: Spotlight on Latin America », <https://nextbillion.net/social-impact-incentives-a-new-solution-for-blended-finance/>.
- 49 Corporación de Fomento de la Producción - La agencia del Gobierno de Chile, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país junto con fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas.

BIBLIOGRAPHIE

- « Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano », 2017, Equilibrium Clasificadora de Riesgo.
- Armeni, Andrea, et Miguel Ferreyra de Bone, 2017, « Innovations in Financing Structures for Impact Enterprises: Spotlight on Latin America », Banque interaméricaine de développement.
- Asociación de Emprendedores de Latinoamérica et IDB Lab, 2018, « Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacifico » Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacifico.
- Banco Interamericano de Desarrollo, 2015, « Un Mercado Creciente de US\$750 mil millones: Descubriendo Oportunidades en la Base de la Pirámide en América Latina y el Caribe ».
- Banque interaméricaine de développement, 2016, « Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries ».
- Direction du développement et de la coopération suisse (DDC) et Roots of Impact, 2016, « Social Impact Incentives (SIINC): Enabling High-Impact Social Enterprises to Improve Profitability and Reach Scale. White Paper ».
- Global Entrepreneurship Monitor, « Peru 2016-2017 », 2017, Universidad ESAN.
- , 2018, « The Second Wave: Promoting a second decade of impact investing in frontier markets in Latin America ».
- LAVCA, 2018, « Inaugural Survey of Latin American Startups ».
- « La Revolución Digital ante los Grandes Retos del Mundo », 2018, ESADE, EY Fundación España.
- Mathews, J., D. Sternlicht, A. Bouri, A. Mudaliar et H. Schiff, 2015, « Introducing the Impact Investing Benchmark ». Cambridge Associates LLC. et Global Impact Investing Network.
- Mudaliar, Abhilash, et Hannah Dithrich, 2019, « Sizing the Impact Investing Market ». Global Impact Investing Network.
- Mudaliar, A., R. Bass et H. Dithrich, 2018, « Annual Impact Investor Survey 2018 ». Global Impact Investing Network.

- Nations Unies, Équipe spéciale interorganisations sur le financement du développement, 2019, « Financement du développement durable », rapport de 2019, New York : Nations Unies, <https://developmentfinance.un.org/fsdr2019>.
- Powell, Andrew, et Eduardo Cavallo, 2018, « A Mandate to Grow: 2018 Latin American and Caribbean Macroeconomic Report », Banque interaméricaine de développement.
- Programme des Nations Unies pour le développement, 2019, « Integrated Financing Solutions: How countries around the world are innovating to finance the sustainable development goals ».
- Stunt, Victoria, 2017, « Peru is on a bid to catch up with its innovative Latin American neighbours », Tech Crunch, <https://techcrunch.com/2017/08/10/peru-is-on-a-bid-to-catch-up-with-its-innovative-latin-american-neighbors/>.
- The Global Steering Group for Impact Investment, 2018, « The Impact Principle: Widening Participation and Deepening Practice for Impact Investment at Scale ».
- « The Impact Investing Landscape in Latin America: Trends 2016 & 2017 », 2018, Aspen Network of Development Entrepreneurs (ASPEN), The Association for Private Capital Investment in Latin America (LAVCA).
- « The Impact Investing Landscape in Latin America: Trends 2014 & 2015 », 2016, Aspen Network of Development Entrepreneurs (ASPEN), The Association for Private Capital Investment in Latin America (LAVCA).



ASIA PACIFIC
FOUNDATION
OF CANADA

FONDATION
ASIE PACIFIQUE
DU CANADA