

DE QUOI PARLE-T-ON ?

La mécanique des SIB

Les *Social Impact Bonds* (SIB) sont apparus en Grande-Bretagne en 2010. Le gouvernement Cameron vise une réduction drastique de la sphère publique : la solution trouvée est un transfert vers la société civile (*charities*, entreprises sociales, communautés...) d'une partie des responsabilités jusqu'à assumées par l'État (présupposé peu efficace et soucieux de faire des économies). Les SIB font des émules assez rapidement dans les pays anglo-saxons, (Etats-Unis, Canada, Australie) et, depuis quelques années, en Europe.

Comment ça marche ?

Une autorité publique (souvent conseillée par les financeurs) souhaite engager une action dans un domaine social (insertion, récidive, décrochage scolaire, parentalité, etc.), mais rencontre des difficultés financières ou souhaite rompre avec le subventionnement des associations.

Elle s'adresse à un « organisme financier intermédiaire » (qui, bien entendu, se rémunère), qui récolte des fonds auprès d'investisseurs (banques, fondations d'entreprise, épargnants) souhaitant s'impliquer dans le domaine social, tout en effectuant un invest-

tissement rentable. L'autorité publique fixe (en principe) des objectifs à atteindre. Dans la mesure où le montant de la rémunération finale des investisseurs est calculé sur le « succès » de l'opération, ces objectifs seront quantifiables, autrement dit fondés sur des indicateurs chiffrés.

L'intermédiaire sélectionne ensuite un « opérateur » – une association ou une entreprise privée (qui se rémunérera aussi) – lequel sera chargé de la mise en œuvre.

Un cabinet d'audit « indépendant » (également rémunéré) est quant à lui chargé de l'évaluation. Alors qu'il est très délicat d'évaluer des résultats dans le domaine social, dans certaines expériences en cours à l'étranger, il a aussi été fait appel à un évaluateur de l'évaluateur et même un évaluateur de l'évaluateur de l'évaluateur (un nouveau marché pour les cabinets spécialisés).

Au final, selon les résultats obtenus, les investisseurs vont recevoir un retour sur investissement payé par l'autorité publique (donc par l'impôt des citoyens) à deux chiffres (jusqu'à 13 %, voire 15 % par an, selon les contrats).

De la coopération à la mise en concurrence

Dans le système antérieur, une toute autre relation liait les associations (par définition non lucratives) et les pouvoirs publics. Bons experts du terrain et du territoire, les associations pouvaient conduire leur travail social, le plus souvent avec des professionnels, de façon relativement autonome et dans un climat de confiance et de coopération démocratique.

Ce modèle est désormais déclaré caduc.

À la mission de service public rémunérée par une subvention assortie de certaines contreparties se substitue aujourd'hui un modèle prestataire, régulé par la concurrence, au service de collectivités publiques se considérant elles-mêmes comme des entreprises.