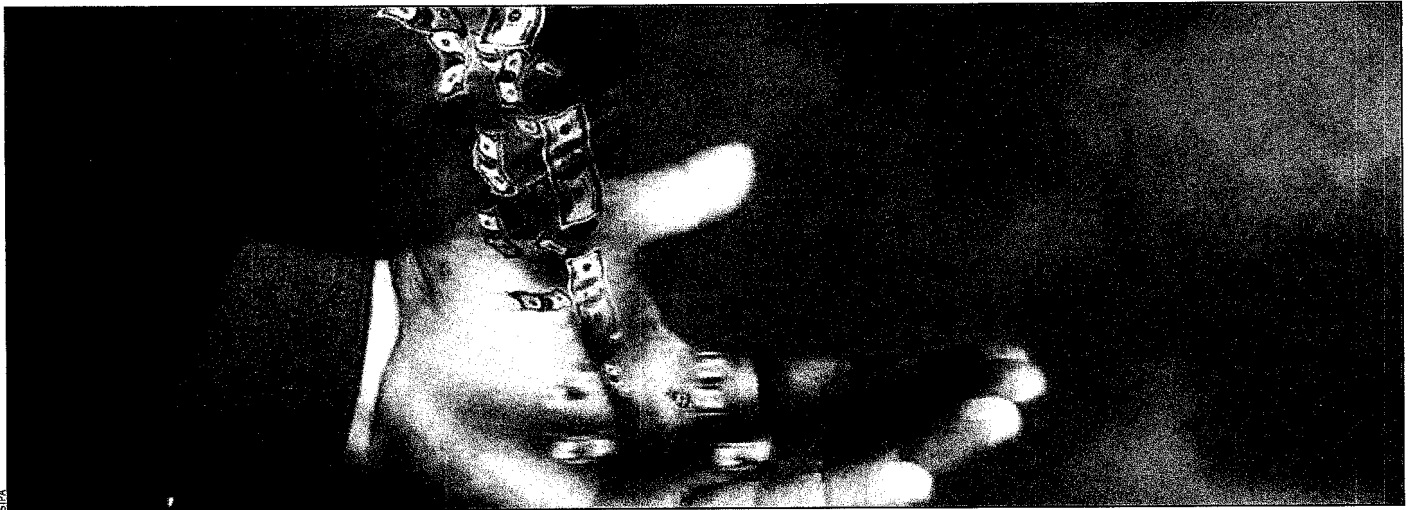


Les moyens de ses ambitions

Les acteurs du développement durable se servent des mécanismes classiques de la finance pour parvenir à leurs fins.



Deux exemples différents, dans le non-coté et le coté qui démontrent que les grandes idées semblent toujours plus vite mises en application quand ceux qui les défendent passent par les cordons de la bourse.

La première étape pédagogique d'explication du développement durable et de sa nécessité a été franchie, preuve en sont les attentes que suscite le sommet de Copenhague. Le besoin d'un développement qui répond au besoin du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs est communément admis dans la société. Reste à passer la vitesse supérieure dans le monde des entreprises, où certains irréductibles font encore la sourde oreille quand d'autres se contentent de "green washing", mâtinant leur communication de belles paroles vertes. Or, les tenants du développement durable savent que la mise en application du concept ne se fera pas par une révolution,

mais par l'utilisation des mécanismes classiques de l'économie. Ainsi le *Nouvel Economiste* s'est-il intéressé au capital-investissement tourné vers les projets en zones sensibles d'une part, et aux fonds actifs qui entrent au capital de grands groupes pour exercer leurs droits de vote dans un sens plus durable d'autre part.

Deux exemples différents, dans le non-coté et le coté - l'un en matière d'investissement socialement responsable (ISR), et de l'autre de responsabilité sociale environnementale (RSE) qui démontrent que les grandes idées semblent toujours plus vite mises en application quand ceux qui les défendent passent par les cordons de la bourse.

I. ISR & PRIVATE EQUITY

Capital-explorateurs

Des pionniers du capital-risque ouvrent la voie de l'investissement dans les banlieues

Les investissements des professionnels, business-angels, amorceurs et capital-risqueurs vont toujours vers les mêmes. Les initiatives d'investissement en capital dans des entreprises créées en zones défavorisées ou par des jeunes qui en sont issus, sont parfois couronnées de succès. Et viennent briser quelques idées reçues en matière de financement.

Par Jacques Secondi

Saïd Oukhabou vend des polos à la gardarmerie, dans la région de Strasbourg, et sa jeune entreprise est en plein développement. C'est l'exception qui confirme la règle. Pour arriver jusque-là, en obtenant au bon moment des financements extraordinaires, il a bénéficié de circonstances extérieures. Sans doute des milliers d'autres qui avaient les mêmes ambitions que lui n'y parviendront pas, parce que les montagnes de préjugés qu'ils ont à surmonter restent infranchissables. Tous les entrepreneurs sont égaux en droit, mais certains le sont plus que d'autres. La boutade de Coluche sur l'égalité bien théorique entre les hommes et sur la réalité des discriminations endurées par les minorités culturelles ou ethniques pourrait facilement s'appliquer au monde de la créa-

tion d'entreprise. Les entrepreneurs sortis d'une grande école réussissent parce qu'on leur en donne les moyens : de l'expertise, du réseau, un accès au financement et de la confiance en soi. Il existe aussi les codes sub-

empêchera la glace de se briser entre celui qui se lance dans l'aventure de la création d'entreprise et celui qui est susceptible de lui apporter crédit ou fonds propres. C'est ce grand lapsus que les initiatives d'investissement en

Ceux qui n'ont pas décroché la médaille que représente en France le diplôme d'une grande école n'apparaissent pas sur les écrans radars des porteurs et des investisseurs

tils, d'expression et de comportement, qui permettent de se sentir entre soi. A qualités humaines égales, un accent particulier, même celui de Toulouse, une autre façon de s'exprimer, des références culturelles différentes,

capital dans des entreprises créées en zones défavorisées ou par des jeunes qui en sont issus tentent de surpasser. "Nous avons fait une enquête sur la composition du portefeuille de participation d'une douzaine de fonds de capital-in-

vestissement. A plus de 90 %, les créateurs d'entreprise financés sont des hommes, ont fait une grande école, sont installés dans une grande agglomération et affichent un type européen", rapporte Laurence Méhaignerie, cofondatrice de Citizen Capital qui, précisément, a pour ambition d'accompagner des entreprises laissées de côté par le capital-investissement classique, en raison de leur localisation géographique, du parcours sans diplôme ou de l'origine de leurs dirigeants. Les investissements des professionnels, business-angels, amorceurs et capital-risqueurs vont toujours vers les mêmes.

Hors des écrans radars

Les résidents en banlieues pauvres, les femmes, les minorités "visibles", ceux qui n'ont

Développement durable

ISR & PRIVATE EQUITY

pas décroché la médaille que représente en France le diplôme d'une grande école et, a fortiori, ceux qui cumulent plusieurs de ces caractéristiques n'apparaissent pas sur les écrans radars des prêteurs et des investisseurs. Le microcrédit inspiré des méthodes de

Muhammad Yunus au Bangladesh représente la réponse sur le plan du crédit. La caractéristique la plus remarquable du microcrédit, développée en France par l'Adie, n'est pas le faible montant des prêts mais le fait d'accorder du crédit à des personnes qui n'entrent

pas dans les grilles d'évaluation des risques standardisées définies par les banques classiques. C'est à présent au tour de fonds d'investissement en capital d'appliquer ce principe. Leur métier est d'entrer dans le capital d'entreprises à différents stades de maturité, de l'amorçage au soutien à l'activité plus tardif, pour en ressortir au bout de quelques années avec une plus-value, restituée aux investisseurs qui ont pris le risque de leur confier leur argent.



"A plus de 90 %, les créateurs d'entreprise financés par des fonds classiques sont des hommes, ont fait une grande école, sont installés dans une grande agglomération et affichent un type européen", Laurence Méhaignerie, cofondatrice de Citizen Capital.

donne pour objectif 20 à 25 % de rentabilité

3 questions à

Sylvie Fourn,
organisatrice du salon Pollutec.

"Réduction de 50 % des gaz à effet de serre d'ici 2050 ?"

Les problèmes environnementaux sont-ils abordés différemment ?

Il s'agissait auparavant de prévenir et traiter les pollutions. Il importe maintenant d'accomplir cette mission, mais en utilisant des techniques de traitement moins impactantes pour l'environnement. Lorsque nous nous

te sur l'optimisation des ressources (matière ou eau) : recyclage chez les particuliers ou les entreprises, organisation des filières pour extraire un maximum du produit, système de collecte des eaux de pluie chez les particuliers ou les collectivités pour arroser, achats professionnels responsables "buy & care". Viennent enfin les

"Business-angels et capitaux-risqueurs viennent aussi à Pollutec pour faire de la veille technologique et constater les dernières tendances"

occupons du traitement des eaux ménagères, nous avons aujourd'hui les moyens techniques de traiter les matières sans solvants dangereux pour la nature. Les biotechnologies utilisant des micro-organismes seront donc par exemple mises à l'honneur dans un village dédié.

Quels seront les grandes thématiques du salon ?

Nous avons défini la partie énergies/changement climatique : comment optimiser l'efficacité énergétique, réduire la facture, mettre en place des énergies renouvelables. Comment lutter contre les gaz à effet de serre, ce qui passe également par le captage ou la transformation du CO₂. Dans cette optique nous traiterons aussi de la mobilité : véhicules hybrides, intermodalité, plates-formes d'approvisionnement dans la logistique, gestion du dernier kilomètre. Vient également une par-

ties RSE, et enfin prévention et gestion des risques (technologiques, naturels, sanitaires...).

A qui le salon s'adresse-t-il réellement ?

Pollutec n'est à l'origine pas un salon grand public, mais l'environnement est devenu le problème de tout le monde. Nous sommes souvent amenés à parler des particuliers. De même toutes les filières professionnelles sont concernées. La France va défendre à Copenhague l'idée d'une réduction de 50 % des gaz à effet de serre d'ici 2050. Cela ne se fera pas sans mutations industrielles et innovations. Business-angels et capitaux-risqueurs viennent aussi à Pollutec pour faire de la veille technologique et constater les dernières tendances.

J.T.

Les "undeserved markets", un segment de marché à part entière

Diriger l'investissement en capital vers des entrepreneurs qui ne sont pas recherchés par des investisseurs et ne pensent pas à les solliciter est une activité nouvelle en France. Le vent vient des Etats-Unis où une centaine de fonds évoluent sur ce créneau, ainsi que de Grande-Bretagne. Les "undeserved markets" représentent outre-Atlantique 11 milliards de dollars d'actifs sous gestion et sont devenus un véritable segment de marché car, outre "donner du sens à son argent", l'une des promesses des fonds français, on peut aussi y gagner sa vie. Bridge Venture, en Grande-Bretagne, fondé par sir Ronald Cohen, le patron fondateur de la célèbre entreprise de capital-risque Apax Partners, a réussi à lever 40 millions de livres en 2002 puis 75 en 2007 et est considéré comme la référence du secteur. Il affiche une rentabilité proche de ses concurrents. Créé en 2000 par la banque d'affaires Goldman Sachs, le fonds UIG - pour Urban Investment Group

Outre "donner du sens à son argent", on peut aussi y gagner sa vie

- est dédié aux entreprises dirigées par des "minorités visibles" ou des femmes et se

annuelle. "Nous vendons à nos investisseurs le fait que nous recherchons du TRI, de la rentabi-



Développement durable

Communiqué

Valorisation énergétique et agronomique des déchets organiques

Fertigaz met sur pied des techniques innovantes pour transformer les déchets en énergie. Eric Delacour, PDG de la société, décrit les particularités de ses services.

En quoi consiste l'offre de Fertigaz ?

Notre cœur de métier est le traitement de déchets par méthanisation, un procédé qui consiste à mettre en fermentation à l'abri de l'air les déchets organiques pour en extraire du gaz. Grâce à notre partenaire Krieg & Fischer, un bureau d'ingénierie allemand avec lequel nous avons un contrat d'exclusivité, nous sommes en mesure de développer des techniques de pointe en la matière et de traiter les déchets de manière optimale. La Caisse des Dépôts et Consignations est également notre partenaire, sur le plan financier, car elle souhaite accompagner l'essor de cette filière en France.

Par quels procédés produisez-vous cette énergie ?

Nous traitons toutes les matières collectées sur une même plateforme. La fermentation bactérienne permet de générer du biogaz dont le potentiel énergétique est très intéressant. En alimentant un moteur, le biogaz est valorisé par cogénération. On produit ainsi de l'électricité qui est vendue et renvoyée sur le réseau, et une énergie thermique utilisable pour un réseau de chauffage urbain ou dans l'industrie par exemple. En ce qui concerne l'électricité, elle est directement injectée dans le réseau de distribution et nous bénéficions d'un contrat d'obligation de rachat, au même titre que l'énergie produite par les techniques éoliennes ou photovoltaïques. C'est une recette non négligeable, importante pour le développement de cette filière.

A l'issue du traitement, la matière organique stabilisée peut également être réutilisée comme bio-fertilisant. Pour toutes ces opérations, les matières traitées doivent respecter un cahier des charges très sévère afin d'éviter que des substances polluantes entrent dans ce processus de transformation.

A quelle clientèle vous adressez-vous ?

Notre vocation est de bâtir des projets dans des zones où nous aurons suffisamment de matières organiques à traiter. L'offre intéresse l'ensemble des acteurs susceptibles de produire de tels déchets : les collectivités territoriales, des organisations agricoles, des industries de transformation comme l'industrie agroalimentaire... Nous travaillons également avec les cantines, la grande distribution. Les clients sont extrêmement variés. Nous collectons par exemple auprès de la grande distribution les produits avariés, fruits, légumes, les pâtisseries impropres à la consommation ou les graisses en provenance des bacs à graisse. Les nouvelles lois sur les déchets imposent le recyclage et les matières organiques sont désormais interdites dans les décharges. Ce contexte réglementaire ouvre de nouvelles perspectives pour une activité comme la nôtre.



Quels sont les travaux préalables nécessaires à ce type de projets ?

Nous avons tout d'abord une approche territoriale dans laquelle nous cherchons à intégrer dans un rayon de 50 kilomètres tous les déchets susceptibles d'être collectés. Ensuite, lorsqu'une zone géographique est déterminée, nous pouvons intervenir très en amont, selon le besoin du client. Au travers de ses audits, Fertigaz offre un regard technique et économique sur la faisabilité d'un projet. Lorsque celle-ci est avérée,

nous menons des études d'impact de façon à obtenir les autorisations d'exploiter. Parallèlement, un travail d'ingénierie financière est effectué pour lever les fonds nécessaires aux opérations.

En quoi votre offre est-elle différente de la concurrence ?

Notre approche territoriale, destinée à rassembler tout le potentiel de valorisation des déchets d'une même région, fait notre particularité. Le savoir-faire technique de notre partenaire allemand, expert en la matière, représente un autre atout indéniable. Il faut signaler que, comme d'autres sources d'énergie alternatives, les sites de biogaz sont beaucoup plus développés en Allemagne qu'en France. On en dénombre près de 4 000 sur l'ensemble de leur territoire.

Quels sont vos objectifs pour les années à venir ?

Le premier site que nous avons construit se situe dans l'Oise à proximité de Noyon. Il est exploité par Fertinrj, l'une de nos filiales. A l'avenir, nous souhaitons mailler le territoire national avec d'autres initiatives de ce type. Un deuxième projet pour lequel nous avons obtenu l'autorisation d'exploiter verra le jour en Bretagne dès 2010. Nous prévoyons la création d'une vingtaine de nouveaux sites dans les 6 à 7 prochaines années, dans les régions françaises qui présentent un potentiel convaincant.

Fertigaz

15, avenue Mac-Mahon - 75017 Paris
Tél. : +33 (0) 1 45 72 50 38
Fax : +33 (0) 1 40 68 07 01
Email : contact@bio-nrj.fr

www.bio-nrj.fr

Développement durable

ISR & PRIVATE EQUITY



"Nous faisons la promotion de l'entreprise comme modèle de succès dans les banlieues", Bénédicte de Saint Pierre, présidente de BAC

lité", confirme de son côté Bénédicte de Saint Pierre, présidente de BAC (Business-Angels des Cités), qui se propose d'investir au démarrage entre 30 et 300 000 euros dans des entreprises de banlieues défavorisées, ou créées par des entrepreneurs qui en sont issus. "En tant que fonds commun de placement à risques, nous recherchons la plus-value pour nos investisseurs. Cela signifie que nos critères de choix portent sur la valeur des projets et des personnalités qui les développent. Mais nous prenons aussi en compte des critères extra-financiers : les entrepreneurs doivent soit être des jeunes issus des quartiers difficiles, soit porter un projet qui va

créer de l'emploi dans ces quartiers." Il existe en France de nombreuses associations philanthropiques répartissant prêts d'honneur, prix et dons à des entrepreneurs atypiques. En revanche, les fonds tenus par des critères de rentabilité et affichant de tels objectifs qualitatifs ne sont que quelques-uns. Après France active et France Initiative, PlaNet Finance, association créée par Jacques Attali spécialisée dans le microcrédit, a lancé FinanCités, un fonds doté de près de 2 millions

Les habitudes sociales ont la vie dure

C'est surtout par paresse intellectuelle que ce nouveau marché tarde à émerger véritablement. Les dirigeants de fonds d'investissement tendent à investir chez des dirigeants qui leur ressemblent. Les habitudes sociales ont la vie dure. Peut-être encore plus en France, où, comme le note un directeur d'université confronté au phénomène dans son établissement, "il existe toutes une gamme de petits codes d'expression que vous apprenez dans les

taille des investissements car cela est plus rentable, commente Laurence Méhaignerie. Les tickets inférieurs à 5 millions d'euros n'intéressent guère les fonds classiques."

La rentabilité est au rendez-vous

Malgré cela, les "social funds" - les intéressés, en France, préfèrent traduire par fonds "sociétaux" - annoncent des objectifs de TRI d'au moins 15 %. Une prouesse réalisée au prix de quelques efforts. C'est inférieur à ce que peuvent promettre les véhicules d'investissement classiques et plus standardisés mais, à ce niveau, Citizen K et BAC ne passent pas dans le segment investissement solidaire ou philanthropique où l'investisseur met en second l'objectif d'un retour sur investissement, voire l'abandonne totalement. "Nous voulons convaincre que la rentabilité peut être au rendez-vous à la fois auprès des investisseurs et des futurs entrepreneurs de ces zones défavorisées", explique Aziz Senni. L'historique des fonds présents sur ce créneau montre que le surcroît de suivi et le montant faible des investissements est compensé par une plus grande réussite des entreprises entraînées par des dirigeants pugnaces et très investis dans leur création. "Il existe un coût supplémentaire de suivi de ces entrepreneurs", confirme Bénédicte de Saint Pierre. En même temps, deux universitaires américains, Timothy Bates (Wayne

Il est déjà difficile pour les PME de se financer dans l'Hexagone. Mais quand le patron n'a pas un visage ou un nom "gaulois", cela relève tout simplement de la gageure

d'euros, avec le concours, entre autres, de la Caisse des dépôts et de la banque HSBC. Hervé Azoulay, ex-ingénieur devenu business-angel, a fondé Invest Banlieues avec André Added, président du Groupement de l'intérêt français. BAC, clin d'œil acronyme de la Brigade anticriminelle qui fait partie de l'imaginaire des banlieues, a été mis sur pied, - avec le concours de Gilles Cahen-Salvador, fondateur de Lbo France et de quelques autres personnalités -, par Aziz Senni, un self-made man de Mantes-la-Jolie, créateur d'une entreprise de taxis collectifs, qui s'est fait connaître avec son livre *L'ascenseur social est en panne, j'ai pris l'escalier*. A la différence des autres, Citizen Capital va miser gros - entre 500 000 et 2,2 millions d'euros - sur des entreprises de taille moyenne, avec un chiffre d'affaires compris entre 1 et 20 millions d'euros. Le constat de départ est le même partout : il est déjà difficile pour les PME en démarrage de se financer dans l'Hexagone. Mais quand le patron n'a pas un visage ou un nom "gaulois", cela relève tout simplement de la gageure.

bons lycées ou que votre famille vous lègue. Ceux qui ne les possèdent pas sont exclus d'une certaine élite". L'autre blocage est celui de la standardisation. Les jeunes gens passés par les grandes écoles, au pire par l'université, savent où s'adresser et comment le faire pour trouver des fonds. Ils disposent en outre du réseau personnel qui les aidera à réussir. Toutes caractéristiques dont sont démunies les populations que visent les fonds sociaux. Pour les investisseurs, il est donc plus rationnel, parce que moins coûteux, d'aller vers des interlocu-

Le surcroît de suivi et le montant faible des investissements est compensé par une plus grande réussite des entreprises entraînées par des dirigeants pugnaces et très investis dans leur création

teurs informés qui vont leur faire gagner du temps et donc de l'argent. Enfin, le facteur taille joue sur un marché où sont plutôt recherchés de petits investissements. "La tendance naturelle des fonds est d'augmenter la

State University) et William Bradford (University of Washington), ont observé que les taux de retour sur investissement des fonds de capital-risque placés dans des sociétés créées par les minorités étaient supérieurs à la

Environnement, lutte contre le changement climatique Soyons partenaires !

Exploitants, industriels, sociétés de services, collectivités locales, nos auditeurs connaissent votre métier. Spécialistes de votre activité, ils vous audient pour vous donner les clés de votre réussite dans les domaines de l'environnement et de la lutte contre le changement climatique.

Valorisez votre engagement responsable grâce au label :



• **Changement Climatique :**
Vérification des Gaz à Effet de Serre (EU ETS)
Vérification d'inventaire carbone et de méthodologies d'inventaire
Mécanisme de Développement Propre / MOC
Carbon Progress

• **Certifications Environnement :**
ISO 14001, SME par étapes
Attestation d'Assurance Raisonnable

Bureau Veritas Certification
www.certification.bureauveritas.fr
info.certification@bureauveritas.com
04 78 66 82 60



Move Forward with Confidence *

BUREAU
VERITAS

Développement durable

ISR & PRIVATE EQUITY



"J'ai mis 2 ans pour convaincre les 6 premiers investisseurs et 6 mois pour convaincre les 75 autres", Aziz Senni, fondateur de BAC.

moenne des fonds traditionnels. Les entrepreneurs hors norme, à l'instar de José Jacques-Gustave, un Martiniquais créateur d'une société de prestations de services en vidéo-conférence accompagné par Citizen K, ont souvent une volonté de réussir et une audace peu communes. Autre explication possible : les quartiers défavorisés ont des "avantages compétitifs", en termes de coûts mais aussi parce qu'ils sont souvent générateurs des nouvelles

cre les 75 autres", aime se remémorer Aziz Senni. Après la crise des banlieues en 2005, il commence à faire le tour de quelques personnalités du monde des affaires, comme Claude Bébéar et Gilles Cahen Salvador, qui finissent par se laisser séduire. 5 millions d'euros ont été levés début 2008, 15 autres millions devaient suivre d'ici à la fin de l'année. Aziz Senni affirme avoir tout expérimenté des frustrations que peut ressentir le titulaire d'un pa-

Les quartiers défavorisés ont des "avantages compétitifs", en termes de coûts mais aussi parce qu'ils sont souvent générateurs des nouvelles tendances de la consommation

tendances de la consommation que ceux qui sont implantés localement perçoivent avant les autres.

En France aussi les préjugés ont la vie dure
Encore faut-il parvenir à convaincre les institutions et les particuliers fortunés qui investissent de modifier leurs habitudes. Au Brésil, Joaquim Mello (cf. entretien) a longtemps fait sourire ses interlocuteurs des institutions financières du pays lorsqu'il leur expliquait qu'il souhaitait créer une banque dans une favela, modèle qui depuis a été reproduit dans une cinquantaine d'autres quartiers pauvres dans le pays. En France aussi les préjugés ont la vie dure. "J'ai mis 2 ans pour convaincre les 6 premiers investisseurs et 6 mois pour convain-

tronyme maghrébin. Il accueille positivement le débat sur l'identité nationale. "Espérons que ce sera une psychanalyse salutaire", dit-il, optimiste. Y compris, espère-t-il, pour d'autres investisseurs. Le contexte est favorable. Le monde de la finance classique cherche à améliorer son image. Les investisseurs peuvent aussi tirer des enseignements des méthodes que mettent en œuvre les "social venture funds" de la même manière que certaines banques ont su s'inspirer des techniques du microcrédit développées au départ par des associations.

Les méthodes des agences matrimoniales

Dans le capital-investissement aussi, certaines exigences sont inédites. La première d'entre

elles consiste à parvenir à entrer en contact - créer le deal-flow dans le jargon des professionnels - avec les entrepreneurs. C'est un aspect stratégique pour un fonds comme BAC qui intervient peu après la création des sociétés. Tous les moyens sont bons, comme le fait de décliner les méthodes des agences matrimoniales : chez BAC, le "speed dating" est remplacé par le "speed business meeting". "Nous organisons des rencontres où les entrepreneurs sont invités à nous présenter en une quinzaine de minutes leur projet", explique Aziz Senni. La difficulté est de choisir parmi des candidats souvent tous très charismatiques et que, pour cette raison, il est difficile d'écarter d'emblée. "Nous voyons 20 à 30 candidats par mois, tous sont des personnalités hors du commun, témoigne Bénédicte de Saint Pierre, présidente de BAC, une ancienne de Siparex passée par la banque Worms. Parmi eux trois ou quatre partent à l'étude et un sera présenté au comité d'investissement."

Autre spécificité : la valorisation. Habituellement, la politique des fonds d'investissement

Le TRI, mais aussi l'impact sociétal

"Nous faisons la promotion de l'entreprise comme modèle de succès dans les banlieues, rappelle Bénédicte de Saint Pierre. Pour des jeunes confrontés à des préjugés et qui ont plus de difficultés que d'autres à trouver un emploi, l'entrepreneuriat est une manière de s'affirmer malgré tout." C'est une autre spécificité de ce nouveau métier. Les fonds classiques n'ont qu'une case à renseigner pour satisfaire leurs clients : les deux chiffres du TRI, le taux de rentabilité de l'investissement. Les fonds sociaux qui prennent en considération des critères non financiers se doivent d'aller plus loin et entendent évaluer leur impact "sociétal". Citizen K envisage de délivrer un rapport social annuel à ses investisseurs, inspiré des rapports extra-financiers que rédigent les entreprises cotées. "Nous tentons de mesurer l'effet de nos investissements et celui de l'activité des entreprises dont nous favorisons le développement, commente Laurence Méhaignerie, ce qui amène le fonds à écarter d'emblée certaines activités qui ne correspondent pas à son idée d'un apport so-

Chez BAC, le "speed dating" est remplacé par le "speed business meeting". "Nous organisons des rencontres où les entrepreneurs sont invités à nous présenter en une quinzaine de minutes leur projet"

est de rester minoritaire pour que le dirigeant reste totalement impliqué dans son projet. En échange, l'investisseur attend que le bénéficiaire des fonds soit lui aussi impliqué financièrement, en gage de sa motivation. Ici, la situation est différente. "Le problème de départ est celui de la barrière sociale pour l'accès aux fonds propres", rappelle Laurence Méhaignerie. Les chefs d'entreprise de banlieue n'ont pas d'apport personnel. "Par la force des choses, complète Bénédicte de Saint Pierre. En même temps, ce sont des personnes qui tiennent plus que d'autres à rester majoritaires dans leur projet. L'aspect valorisation est donc différent." L'étape suivante est celle du suivi. "On a souvent affaire à des personnalités très communicantes et douées d'un fort sens commercial, poursuit Bénédicte de Saint Pierre, mais ce sont des gens plutôt seuls qui ne bénéficient ni de réseaux ni d'autres compétences autour d'eux." C'est l'une des originalités de ces fonds que d'offrir l'un et l'autre à leurs poulains. Les actionnaires de BAC sont tous des personnalités du monde des affaires

ciétal positif ; des dossiers dans la chirurgie esthétique ou dans les jeux en ligne ont été écartés." BAC, de son côté, construit une méthode d'évaluation de ses impacts directs et indirects. Le fonds cherche, par exemple, à mesurer son effet d'exemplarité. "Le message que nous faisons passer est que l'entreprise peut connaître le même succès en banlieue qu'ailleurs si l'on réunit les trois éléments nécessaires, l'argent, le réseau et l'expertise", rappelle Bénédicte de Saint Pierre. L'idée circule-t-elle bien ? "On peut s'en rendre compte en identifiant les canaux qui ont conduit les entrepreneurs jusqu'à nous. Lorsque le bouche à oreille augmente, c'est bon signe", répond Aziz Senni en annonçant 8 dossiers en portefeuille et une vingtaine d'ici un an. "Les impacts à mesurer sont donc loin de n'être que quantitatifs et limités à la création d'emploi", considère Bénédicte de Saint Pierre en citant l'exemple de Kool Halal, spécialisé dans la restauration rapide de viande halal ou de Inaya, "cosmétiques multiethniques". "Le fait de banaliser des modes de consommation différents

"Le message est que l'entreprise peut connaître le même succès en banlieue si l'on réunit les trois éléments nécessaires, l'argent, le réseau et l'expertise"

qui se sont engagées à ouvrir leur carnet d'adresses, de Franck Riboud à Martin Bouygues. Citizen Capital a, sur un mode similaire, mis en place le réseau Citizen Network dont les membres se proposent d'accompagner les jeunes entreprises dans leur développement.

contribue à les faire mieux accepter et à valoriser l'image de ceux qui les pratiquent", estime Bénédicte de Saint Pierre. C'est bien une dose de sens que ces investisseurs ajoutent à leur argent en s'interrogeant plus en profondeur sur les dynamiques que celui-ci va alimenter.

Quel avenir pour l'immobilier d'entreprise en France ?
Anticipez le mouvement,
venez au SIMI 2009.

Constructeo
Solutions immobilières d'entreprise

s.i.m.i.
SALON DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

2 / 3 / 4 décembre 2009 > Palais des Congrès / Paris

Inscrivez-vous sur : www.salonsimi.com

BUREAUX / LOGISTIQUE / ACTIVITES / LOCAUX COMMERCIAUX

GRUPE MONITEUR