

Investir dans les entreprises sociales

Y a-t-il un
avantage à être
précurseur ?

Maïa Ferrand

Co-Head of External
Multimanagement

AVRIL 2022



Investir dans les entreprises sociales : Y a-t-il un avantage à être précurseur ?



Maïa Ferrand

Co-Head of External
Multimangement

Avant même l'explosion de la pandémie de COVID-19, on assistait à l'émergence discrète d'entreprises dont l'objectif est avant tout d'offrir produits et services répondant à des problématiques et besoins sociaux. Après tout, l'ESG¹ ne se résume pas aux énergies vertes ou à l'environnement. Ce n'est pas pour rien que le « S » fait partie de l'acronyme ! Pourtant, les facteurs sociaux et les entreprises sociales commencent tout juste à devenir un sujet de premier plan pour les investisseurs.

Dans certains de ces business models, les profits augmentent en parallèle des avantages sociaux fournis. Une analyse environnementale, sociale et de gouvernance (ESG) peut nous aider à identifier les entreprises qui ont des impacts sociaux positifs. Mais celle dont le business model repose sur un impact social peut mener les investisseurs vers de nouveaux horizons...

Les entreprises dans lesquelles réussite financière et réussite sociale sont intrinsèquement liées sont un concept nouveau. La plupart de ces entreprises sont de petite taille et ne sont pas encore cotées en bourse. Avec tout nouveau produit ou business model, il peut y avoir un avantage à être parmi les précurseurs. Et si ceux qui suivent n'ont pas été les premiers sur le marché, c'est souvent parce qu'ils n'avaient pas encore l'expertise.

Chez Candriam, nous pensons que, tant dans le domaine social qu'environnemental, **une façon de faire partie des précurseurs dans l'univers des entreprises à impact est de s'associer aux rares spécialistes** qui en ont l'expérience. Beaucoup de ces spécialistes se concentrent sur un petit nombre de sous-secteurs industriels, dans la mesure où ils doivent fournir non seulement un financement, mais aussi des conseils et un soutien managérial importants. Selon nous, une approche de type « fonds de fonds » permet d'accéder à ces experts de la première heure, tout en offrant une diversification sectorielle.

Vous voulez rencontrer des experts de ce nouvel univers dans lequel la réussite comptable ne se mesure pas uniquement à l'échelle des résultats financiers, mais aussi de l'impact ? Le fonds de fonds Impact One de Candriam est entre autre investi dans des fonds gérés par les deux gérants de capital-investissement d'impact que nous interviewons ci-dessous.

Nous partageons avec vous les entretiens que nous avons eus avec ces deux gérants de fonds d'impact et avec une entreprise « diplômée » sous jacente. Mathieu Cornieti d'Impact Partners est actif dans cet univers depuis un certain nombre d'années, avec une orientation sociale axée sur la création d'emplois, tandis que Christophe Gégout de Yotta Capital Partners est un acteur plus récent, dont la stratégie axée sur la réduction des émissions de carbone a conduit à la création de nouveaux emplois dans le secteur manufacturier.

¹ ESG signifie Environnement, Social et Gouvernance (facteurs, analyse, investissement, etc.)



Mathieu Cornieti

CEO, Impact Partners

Mathieu Cornieti décrit l'origine d'*Impact Partners* fondée en 2007 en tant que « business angels » pour créer des emplois dans des communautés fragiles. Les débordements auxquels ont été confrontées les villes françaises ont mis en évidence la nécessité sociale et les perspectives commerciales de ce type de projet. Pionnier sur ce tout jeune business model de l'investissement d'impact, et avec seulement 5 millions d'euros au démarrage, *Impact Partners* est aujourd'hui devenu le premier investisseur d'impact en Europe, avec des bureaux dans six pays.

L'investissement d'impact, lorsqu'il est défini comme un business model où l'impact et les objectifs financiers sont intégrés, est encore principalement constitué d'entreprises nationales et de gérants d'actifs opérant dans un seul pays. Le caractère unique d'*Impact Partners* est sa présence européenne, sa capacité à apporter un soutien financier et commercial aux entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à quelques millions d'euros, et son accent sur la création d'emplois dans les zones urbaines et fragiles.

En ciblant les entrepreneurs qui ont besoin de capitaux pour se développer, faire évoluer la taille de leur entreprise et reproduire leur business model dans de nouveaux pays, *Impact Partner* reste

concentré sur les entreprises dont la croissance commerciale et l'impact social évoluent en synergie. Évidemment, une entreprise rentable qui continue de croître crée de la valeur pour les actionnaires. Le soutien apporté par l'investisseur est à la fois financier et « humain ». Avant d'investir, le business model est analysé - « Est-ce qu'il tient la route ? » et « Est-ce qu'il crée de la valeur ? ». Une fois l'investissement réalisé, une grande partie du soutien stratégique concerne les questions relatives aux ressources humaines, telles que l'identification des besoins et le choix des candidats à la formation. Les rendements financiers pour *Impact Partners* et ses investisseurs, de même que le carried interest, ne sont acquis que si les objectifs du business model social sont pleinement atteints.

Parmi les exemples d'entreprises dans lesquelles *Impact Partners* a investi, on trouve une société danoise spécialisée dans les applications thérapeutiques de la lumière circadienne. Cette technologie est déjà utilisée dans 120 hôpitaux et *Impact Partners* l'aide à accélérer son expansion en passant de deux à cinq pays. Un autre est une société de recyclage des matelas en France, qui a récemment été cédée par l'investisseur.

« Si vous réussissez, vous avez les deux : une performance financière et une performance sociale. »

– Mathieu Cornieti, *Impact Partners*



Jeremy Settbon

Directeur-fondateur,
Recyc Matelas Europe

Jeremy Settbon de *Recyc Matelas Europe*, nous parle de la société de recyclage de matelas qu'il a fondée en France il y a 12 ans. Au fur et à mesure du développement de l'entreprise, ses objectifs sont devenus doubles : un business model environnemental de recyclage de matelas et un business model social destiné à former des ouvriers en insertion en vue d'un emploi permanent.

La nature même du business model repose sur des clients de taille importantes, mais sur un approvisionnement local et fragmenté - un excellent business model pour créer des premiers emplois dans les zones urbaines fragiles. *Impact Partners* a apporté son soutien à l'entreprise lorsqu'elle était trop petite pour couvrir ses premiers investissements, et a aidé et accompagné *Recyc Matelas* dans l'élaboration de la stratégie d'intégration sociale sur laquelle repose sa main-d'œuvre. Elle a, par ailleurs, fourni une aide stratégique sur les prochaines étapes de développement produits. L'acquisition de nouveaux clients importants dans une

nouvelle ligne de produits est un défi : quand les clients sont satisfaits de la qualité, l'entreprise doit être en mesure de leur garantir les volumes. Enfin, la formation et création d'emplois en insertion permet à *Recyc Matelas* de se différencier et constitue un véritable avantage lorsqu'il s'agit de répondre à des appels d'offres publics.

L'entreprise est désormais rentable *avant* subventions, et détient une part de marché de 80 % dans le recyclage des matelas en France, son marché d'origine. Quarante pour cent des salariés du programme d'insertion accèdent à un contrat permanent au bout de 24 mois - un « taux de sortie » fantastique. Grâce à ces résultats, *Recyc Matelas* est passé à une nouvelle phase de son développement avec de nouveaux actionnaires d'impact. Les prochaines étapes ? Avec 80 % de parts de marché, il est temps pour l'entreprise de se développer dans de nouveaux pays et éventuellement sur de nouveaux types de matériaux.

« *Impact Partners* s'est joint à nous avec une même volonté de croissance et de performance financière, tout en capitalisant sur les impacts sociaux et environnementaux de leur participation. »

- Jeremy Settbon, *Recyc Matelas Europe*



Christophe Gégout

Managing partner,
Yotta Capital Partner

Selon Christophe Gégout, *Yotta Capital Partners* est le spécialiste de l'« industrie 4.0 ». Partant du constat d'un manque de culture industrielle dans les fonds de capital-investissement, ainsi que du besoin d'emplois et d'une base manufacturière en France, Yotta conjugue financement et compétences technologiques, industrielles et managériales internationales. L'équipe d'investisseurs estime que l'amélioration de la performance climatique et la réduction des émissions de carbone des PME amélioreront leur compétitivité à long terme et la création d'emplois.

Les gérants complètent leur soutien financier par un appui stratégique et technologique en aidant les entreprises à identifier et à développer les éléments moins visibles, et peut-être plus rébarbatifs, de la transformation carbone. Prenant l'exemple de l'automobile, Christophe Gégout rappelle que si les voitures électriques et leurs batteries sont des secteurs évidents et très concurrentiels, il peut être plus intéressant de devenir l'un des fournisseurs - pour réduire le poids des véhicules grâce à un élément innovant et compétitif, ou construire une carrosserie avec des matériaux recyclés, etc. Ce concept de développement d'une activité de niche peut être appliqué à de nombreux domaines de la fabrication : les produits destinés à optimiser la performance énergétique des bâtiments, des transports publics, du fret en amont et en aval, etc.

Yotta est axée sur l'interdépendance du carbone, de la compétitivité, de l'emploi et de la création de valeur. Les associés sélectionnent des entreprises rentables et les aident à évoluer vers l'« industrie 4.0 », en visant à la fois la création d'emplois et une réduction des émissions de carbone d'environ deux fois supérieure à l'objectif du gouvernement français. *Yotta* privilégie une structure actionnariale à 50/50 et inclut une clause sur les émissions de carbone dans le pacte d'actionnaires pour mieux lier l'impact et les objectifs financiers. Les investissements ne sont analysés que si les dirigeants de la PME partagent déjà l'idée que la réduction des émissions de carbone est synonyme de compétitivité à long terme.

Pour le plus grand plaisir de *Yotta*, ils ont pu trouver une multitude de PME adhérant à la même philosophie. Ils ont également trouvé un soutien financier auprès d'une série d'investisseurs, privés, gouvernementaux et institutionnels. Certains d'entre eux apportent un soutien technique ou des contacts aux PME. Christophe Gégout félicite également *Candriam* pour la précision de ses questions de due diligence, et fait remarquer que certaines de ces questions ont amené *Yotta* à découvrir de nouvelles améliorations en matière de réduction des émissions de carbone !

« Nous pouvons peut-être renoncer à des entreprises qui affichent de meilleures performances financières et de moins bonnes performances sociales ou environnementales. Mais en aucun cas, nous ne renonçons à l'objectif financier. »

– Christophe Gégout, *Yotta Capital Partners*

Les risques liés au capital-investissement comprennent la perte importante ou totale du capital et le risque d'illiquidité. Les fonds de capital-investissement représentent un engagement à long terme, associé à un risque élevé et à une diversification limitée. La valorisation des fonds de capital-investissement peut être difficile à vérifier. Les investissements en capital-investissement d'impact présentent également des risques d'investissement ESG, ainsi qu'un risque concernant la divulgation d'informations relatives aux indicateurs clés de performance.



158 Mds €

d'actifs sous gestion
au 31 décembre 2021



600

experts
à votre service



25 ans

Leader dans
l'investissement responsable

Ce document commercial est publié pour information uniquement, il ne constitue pas une offre d'achat ou de vente d'instruments financiers, ni un conseil en investissement et ne confirme aucune transaction, sauf convention contraire expresse. Bien que Candriam sélectionne soigneusement les données et sources utilisées, des erreurs ou omissions ne peuvent pas être exclues a priori. Candriam ne peut être tenue responsable de dommages directs ou indirects résultant de l'utilisation de ce document. Les droits de propriété intellectuelle de Candriam doivent être respectés à tout moment; le contenu de ce document ne peut être reproduit sans accord écrit préalable.

Attention : les performances passées, les simulations de performances passées et les prévisions de performances futures d'un instrument financier, d'un indice financier, d'une stratégie ou d'un service d'investissement ne préjugent pas des performances futures. Les performances brutes peuvent être influencées par des commissions, redevances et autres charges. Les performances exprimées dans une autre monnaie que celle du pays de résidence de l'investisseur subissent les fluctuations du taux de change, pouvant avoir un impact positif ou négatif sur les gains. Si ce document fait référence à un traitement fiscal particulier, une telle information dépend de la situation individuelle de chaque investisseur et peut évoluer.



CANDRIAM. INVESTING FOR TOMORROW.
WWW.CANDRIAM.COM

CANDRIAM 
A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY