

« UN VRAI "MADE IN FRANCE"
SOCIAL À EXPORTER »

BANQUIER DOUBLE FACE

Ni philanthrope ni requin de la finance, l'investisseur à impact social cherche la rentabilité dans des placements socialement vertueux. Pionnier français du secteur, Nicolas Hazard, président du Comptoir de l'innovation, exporte désormais son modèle au-delà des frontières. Propos recueillis par **Alexia Eychenne**



Vous avez créé votre fonds d'investissement à impact social fin 2010. Comment ce

secteur a-t-il évolué ces cinq dernières années ?

Beaucoup de choses ont changé. En 2010, on se situait encore dans une phase de découverte et de scepticisme. De nombreux acteurs étaient convaincus qu'on ne pouvait pas allier rentabilité économique et impact social, qu'il fallait choisir. Nous étions pourtant en plein dans la crise et nous subissions le contrecoup de la faillite de Lehman Brothers. Notre idée de départ était de dire que la finance n'était qu'un outil, malgré tout ce qu'on pouvait lui reprocher. Il fallait donc se la réapproprier pour investir dans l'économie réelle plutôt que dans les subprimes, en développant l'*impact investing* en France. Cette finalité n'est plus remise en cause aujourd'hui, y compris chez les banquiers, les entrepreneurs et les pouvoirs publics. On réfléchit aux moyens de passer au stade supérieur.

Qui sont les financeurs publics et privés ?

Les pionniers ont été les compagnies d'assurance et les banques. Puis sont arrivées les structures de crowdfunding et de *crowd equity*, des acteurs privés – comme nous – et des institutionnels, comme la Caisse des dépôts. Malheureusement, ces derniers n'ont pas tous su prendre la vague. Bpifrance est le grand absent du secteur. Il se comporte encore comme un banquier frileux, à l'ancienne. François Hollande avait promis 500 millions d'euros pour l'entrepreneuriat social, mais on n'en a pas encore vu la couleur. C'est une déception pour le secteur.

De plus en plus de Français placent leur argent dans des produits solidaires, mais cela reste une goutte d'eau rapportée à l'ensemble de l'épargne.

Comment en faire la norme ?

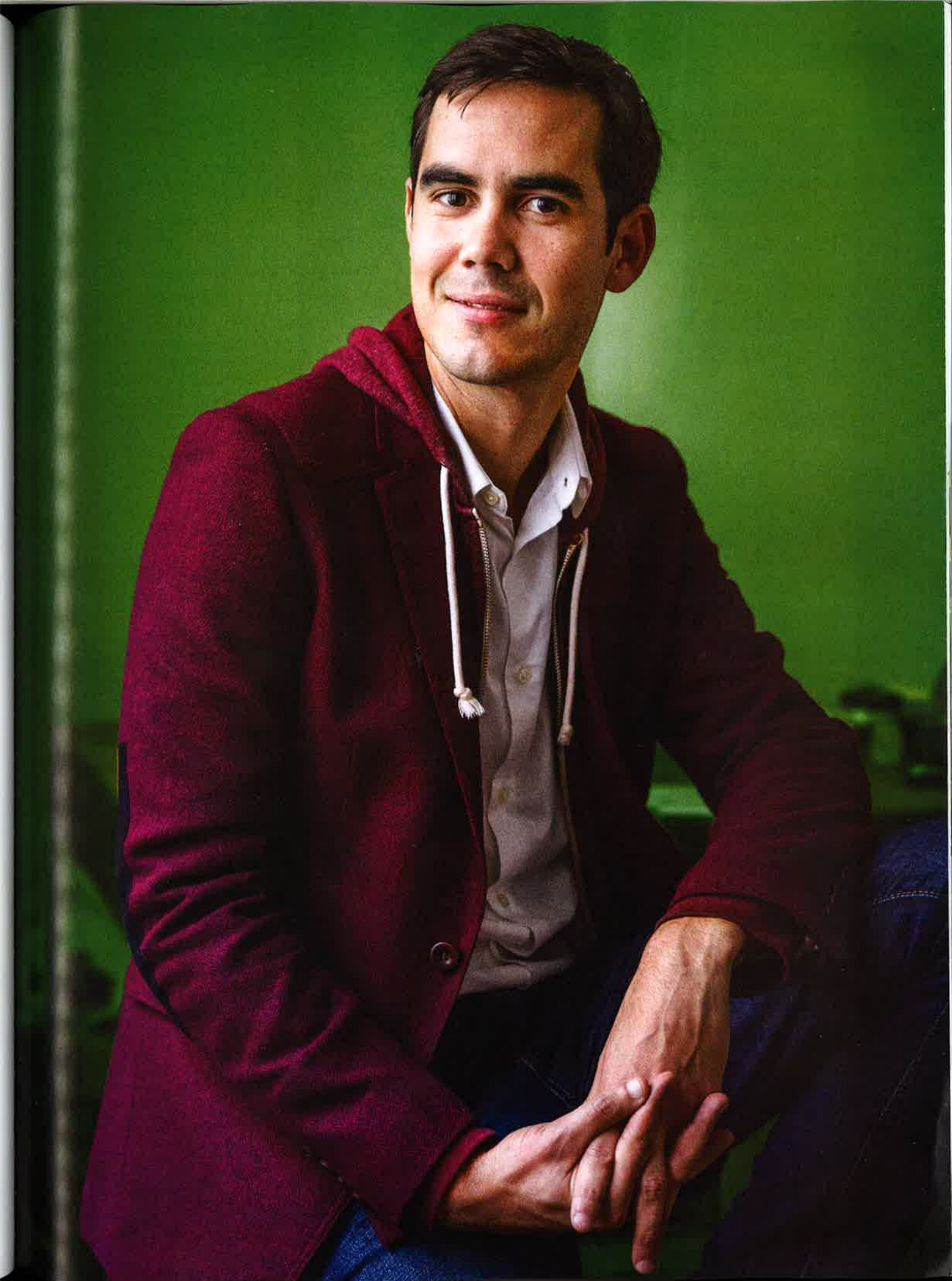
La loi oblige les institutions financières qui commercialisent de l'épargne salariale à proposer des produits dits solidaires. C'est la mesure qui a été la plus utile pour drainer des fonds vers les projets à impact social. Les pays étrangers nous l'envient.

Nicolas Hazard baigne dans l'investissement à impact social depuis le lancement en 2010 du Comptoir de l'innovation, dont il est président. Ce trentenaire diplômé de Paris-I, de Sciences Po et de HEC organise Impact², un événement annuel à Paris, présenté comme le « *Davos de l'entrepreneuriat social* ». En 2014, il a fondé Calso, une entreprise sociale implantée dans la baie de San Francisco. Nicolas Hazard figure sur la liste des Young Global Leaders 2015, établie par le Forum économique mondial.

Il faudrait l'étendre au reste de l'épargne. Je pense aussi que les incitations sont trop faibles pour les commerciaux, qui se rémunèrent plutôt sur des contrats d'assurance-vie traditionnels ou des encours à risque. On pourrait au contraire imaginer une prime à ceux qui vendent des produits solidaires, plus sains et à la rentabilité quasi équivalente à celle des contrats classiques.

Sait-on aujourd'hui mesurer l'impact social, avec des outils fiables ?

Si j'ai réussi à lever des fonds, c'est grâce à la méthode que l'on a développée autour de 300 critères financiers et de 300 autres extra-financiers. Ils nous permettent d'évaluer les performances des entreprises selon des indicateurs détaillés, propres à chaque secteur. Par exemple, pour mesurer l'impact sur l'emploi, on prend en compte la nature des contrats, les opportunités de progression et de formation, les conditions de travail, etc. Nous posons aussi la question de la pertinence de la problématique sociale. Aider les populations qui vivent avec moins d'un dollar par jour ou sans accès à l'eau potable



aura plus de sens en Inde qu'en France, où la lutte contre le chômage de longue durée et le mal-logement sera beaucoup plus adaptée. Cette évaluation contribue à notre crédibilité et rassure les investisseurs. Pour autant, se demander si ces outils sont fiables constitue une question piège. Aucune mesure, même financière, n'est exacte à 100 %. Une méthode est toujours subjective : la mienne n'est pas meilleure qu'une autre. Elle ne fait que valoriser et pondérer les éléments qui me semblent importants, selon ma définition d'un impact social positif.

Qui de la France ou de ses voisins, les Anglo-Saxons notamment, est le plus en avance en matière d'impact investing ?

Je dirais que nous sommes meilleurs du point de vue du tissu économique et un peu en retard en matière de produits financiers. Ce n'est pas étonnant quand on sait que les Anglo-Saxons disposent d'une place comme Londres. Ils peuvent se permettre d'expérimenter et ont même tenté de créer une Bourse des produits solidaires. Ces pays ont donc l'argent disponible... mais ils n'ont pas forcément les entrepreneurs à soutenir. À l'inverse, en France, la tradition de l'économie sociale et solidaire est plus forte. Il faut maintenant mettre des moyens sur l'amorçage, le capital-risque et le capital-développement pour faire grandir les boîtes. C'est dans cette logique que l'on a créé une dizaine d'incubateurs dans le monde, en amont du Comptoir de l'innovation. Ils nous aident à faire émerger les entreprises qui forment le *deal flow* [flux des opportunités d'investissement, ndr] de demain.

Où en sont les 30 entreprises dans lesquelles vous avez investi ? Y trouve-t-on déjà des succès ou des échecs ?

L'une d'elle, Centimeo, est en quelque sorte devenue notre mascotte. Ses fondateurs sont



© Erwan Floch

venus nous voir en sortant de leur école pour nous présenter leur idée : un distributeur de produits à l'unité qui vous débarrasse de vos pièces rouges. Il était trop tôt pour les financer, mais nous les avons admis dans notre incubateur. La SNCF, qui est partenaire, a proposé de tester le produit dans la gare Montparnasse à Paris. Nous les avons aidés à créer une entreprise d'insertion pour fabriquer les machines et nous y avons investi via notre fonds, comme la SNCF. Le projet a aujourd'hui décollé. D'autres entreprises vont moins bien et c'est normal. On ne peut pas investir uniquement dans des sociétés qui fonctionnent parfaitement. Certaines ont des clients touchés de plein fouet par la crise. Une autre s'est lancée sur le marché de la mise aux normes d'accessibilité des bâtiments, objectif finalement repoussé de cinq ans. Cela fait partie des aléas de l'entrepreneuriat. Nous n'évoluons pas dans une économie protégée. Mais notre

"AUCUNE MESURE, MÊME FINANCIÈRE, N'EST EXACTE À 100 %."

business model, avec une rentabilité de l'ordre de 4 ou 5 %, nous autorise un ou deux « plantages » par tranche de 15 millions d'euros d'investissement...

Vous commencez à préparer votre sortie de certaines entreprises ?

Si l'on retire les deux premières années consacrées à la recherche de fonds, on n'y est pas encore, car on investit pour une durée de cinq à sept ans. Mais on commence à y réfléchir sérieusement. Nous avons plusieurs stratégies : le rachat de nos parts par le créateur ou par des investisseurs qui proposent de l'épargne salariale solidaire, et la revente de la boîte devenue mature à des grandes entreprises du même secteur. Nous sommes déjà en discussion avec des industriels.

Vous avez aussi créé une entreprise sociale en Californie, Calso. Les États-Unis ont donc à apprendre de la France ?

Les Américains voient encore les choses de façon très binaire. Pour schématiser, leur modèle consiste plutôt à se faire plein d'argent dans la journée et à signer des chèques dans des galas de charité le soir... En montant des entreprises d'insertion en Californie, j'ai voulu montrer qu'il était possible, au cœur de leur système, de conjuguer rentabilité et impact social. La première employée dans la restauration 85 personnes très éloignées de l'emploi, souvent d'anciens prisonniers. Google et eBay ont investi dans le projet, nous avons cuisiné pour Hillary Clinton lors de l'un de ses passages, et le concept s'étend à d'autres villes. La seconde boîte forme des vétérans en difficulté aux métiers du drone civil. Ce système d'insertion à la française colle complètement avec la mentalité américaine, qui valorise la réussite par le travail de ceux qui prennent leur destin en main. Il y a aujourd'hui un vrai « made in France » social à exporter. ☺