

LA PHILANTHROPIE

Au-delà des engagements individuels portés par des fondateurs charismatiques ou des mécènes médiatiques, enquête sur la place qu'occupe la philanthropie chez les acteurs du private equity français



Une vision collective de la solidarité », tel est le titre du rapport d'activité 2019 d'Ardian publié au printemps 2020. Une punchline que l'on doit bien sûr au contexte particulier de la crise sanitaire, mais que l'on associerait plus volontiers à Emmaüs qu'à un des premiers acteurs mondiaux du private equity, avec plus de 100 milliards d'euros sous gestion. « Notre position de leader nous oblige à un devoir d'exemplarité », explique tout simplement Yann Bak, président de la fondation Ardian qui fête ses 10 ans cette année. Dans le même esprit que l'engagement pionnier de sa présidente, Dominique Senequier, de « redistribuer » aux salariés des participations une partie des plus-values de sortie, le domaine d'action de la

fondation est centré sur la mobilité sociale et l'égalité des chances. « À l'heure actuelle, la fondation soutient une quarantaine d'organisations caritatives dans sept pays autour des thématiques de l'éducation et de la lutte contre le déterminisme social qui condamne les enfants et les jeunes issus de milieux défavorisés », indique le président de la fondation Ardian, qui a lancé, en 2017, son projet phare baptisé « 3, 2,1 », un programme proposant bourses et coaching à des entrepreneurs issus de milieux défavorisés en Île-de-France.



« S'engager à verser la moitié de son carried interest pour une cause philanthropique est loin d'être anecdotique. Si cette contrainte n'a jamais été un frein pour recruter des collaborateurs de grande qualité, elle instaure forcément un premier filtre », Mathieu Blanc, Raise Investissement

CERISE SUR LE GÂTEAU

Du haut de ses dix ans, la fondation

d'Ardian est de loin la plus ancienne de la profession en France. Si la plupart des acteurs du private equity ont ajouté la philanthropie comme une cerise sur le gâteau une fois qu'ils avaient assez grossi pour s'offrir le luxe de la générosité et de l'altruisme, certaines jeunes sociétés de gestion l'adoptent comme un « must have » dès la genèse de leur projet. C'est le cas de Geneo Capital, dont l'équipe s'est engagée à verser un tiers de son carried interest à un fonds de dotation. « Ce fonds abondera les actions philanthropiques des membres de la communauté Geneo visant notamment la création d'emplois dans les territoires et les projets sociétaux de long terme », affirme la société de gestion portée par Fanny Letier et François Rivolier. Un tiers du carried interest, c'est déjà beaucoup, mais Raise Investissement fait encore mieux en s'engageant à en reverser la moitié à son fonds de dotation RaiseSherpas, premier accélérateur philanthropique dédié aux start-up françaises. Connu pour son engagement dans la promotion d'une « économie bienveillante », le duo fondateur de Raise, Gonzague de Bli-gnières et Clara Gaymard, a inscrit la démarche philanthropique dans l'ADN de sa société d'investissement créée en 2013. Cette approche originale s'est concrétisée dès 2014 par la création du fonds de dotation Raise-Sherpas pour soutenir le développement de start-up en post-amorçage via des prêts d'honneur et un accompagnement pro bono. Pourquoi cet

angle hybride entre l'incubateur et le bienfaiteur ? « Beaucoup de structures existent pour le soutien à la création d'entreprises, mais c'est quand les start-up ont entre deux et cinq ans qu'elles subissent le taux de mortalité le plus important », rappelle Noé Gersanois, codirecteur de RaiseSherpas. D'où l'intervention du fonds philanthropique de dotation dans cette phase où elles sont encore sous les radars des VC's pour combler le trou dans la raquette de l'écosystème de financement français. Doté de plus de 26 millions d'euros préfinancés par les actionnaires de Raise (en attendant le reversement du carried interest), il a accompagné plus de 275 start-up françaises et leur consacre des programmes d'accompagnement ciblés et sur mesure, qu'ils soient financiers avec des prêts de 100 000 à 500 000 euros, ou opérationnels et stratégiques avec des mentorats réalisés par des cadres dirigeants de grands groupes, des entrepreneurs et des experts ou consultants du vaste réseau de Raise. Des pépites comme ManoMano, Cheerz, Selency, Phénix, Welcome to the jungle ou Tediber ont ainsi bénéficié d'un accompagnement personnalisé avant de connaître des trajectoires de développement plus « mainstream ». Si on est loin de la vision commune de l'action solidaire sous l'angle de « la mission humanitaire en Afrique », un tiers des structures soutenues par la fondation RaiseSherpas sont issues de l'entrepreneuriat social et solidaire.

INNERVER L'ÉCOSYSTÈME

Ce mélange des genres reste tout de même une exception dans le paysage philanthropique encore embryonnaire du private equity français, même si l'approche des fonds se caractérise globalement par une recherche d'efficacité et d'impact sur les causes soutenues. « Nous souhai-

tons que l'argent que nous donnons aux associations leur serve à un moment clé de leur développement », témoigne de son côté Ivan Massonnat, partner de PAI, aux manettes de la fondation PAI Community depuis 2017. Née en 2012 sous l'égide d'Olivier de Vregille, associé historique de PAI qui a pris sa retraite il y a trois ans, la fondation de l'un des premiers acteurs du private equity français a épousé la vocation sociale la plus proche de son ADN, « l'entreprise comme outil d'insertion ». Ainsi de son soutien à l'entreprise sociale d'insertion Ares en finançant dès 2012 son projet Log'ins, une sorte de joint-venture avec Norbert Dentressangle pour créer la première entreprise adaptée qui accompagne vers l'emploi chaque année près de 1 000 personnes handicapées ou en situation d'exclusion. En plus d'avoir consacré un budget de 3 millions d'euros sur le P&L de la société de gestion à quelque 25 projets associatifs, PAI Partners compte également sur l'effet d'entraînement de son engagement pour innover son écosystème. « Nous n'opérons pas en vase clos, notre objectif est que les actions de la fondation essaient également auprès des participations de notre portefeuille », souligne Ivan Massonnat.



« Nous n'opérons pas en vase clos, notre objectif est que les actions de la fondation essaient également auprès des participations de notre portefeuille », Ivan Massonnat, PAI Partners

Mais il n'est pas forcément besoin de dépasser le milliard d'euros sous ges-

tion pour se permettre d'être généreux. Capital Croissance fait partie des premiers acteurs du private equity smidcap à se doter d'un fonds philanthropique en France. Le fonds créé par Éric Neuplanche en 2012 a structuré cette démarche sous la forme d'un véhicule dédié, baptisé Ouréa, « personnification bienveillante des montagnes dans la mythologie grecque ». Concrètement, Ou-réa, hébergé au sein du fonds de dotation Transatlantique créé par la Banque Transatlantique qui a accompagné l'équipe sur les aspects techniques, reçoit un pourcentage des frais de gestion versés par les souscripteurs de Capital Croissance (ce qui leur permet de bénéficier de l'avantage fiscal). En 2019, le fonds de dotation a déjà apporté son soutien à sept initiatives : 1001 Fontaines, Le Défi à Vélo de Pierre Bousion, Lazare, Seuil, Pure Ocean, Aïda, et Sport dans la Ville. Au-delà du soutien financier, l'engagement social de Capital Croissance se traduit également par une mobilisation concrète des équipes dans des actions de bénévolat, comme elles l'ont déjà fait dans le cadre de l'association Nos quartiers ont du talent, qui met en œuvre un programme destiné à favoriser l'insertion professionnelle des jeunes diplômés issus des quartiers prioritaires ou de milieux sociaux défavorisés.

NOUVELLES PRATIQUES

Même chez des acteurs du secondaire, des initiatives émergent sous une forme parfois surprenante. Ainsi, le spécialiste du rachat de parts de fonds de fonds en secondaire Bex Capital a inauguré une nouvelle pratique en allouant jusqu'à 10 % de ses fonds à des fondations et ONG exonérées de management fees et de participation au carried. Pour Bex Fund III, qui a collecté 365 millions de dollars en avril 2019, cette innova-

tion, baptisée X Shares pour illustrer l'effet démultiplicateur, est incarnée par un ticket de 10 millions de dollars apporté par une fondation française dont l'identité reste confidentielle. Une manière de contribuer à l'intérêt général pour ce fonds secondaire qui, par construction, ne peut pas avoir d'impact direct sur l'économie réelle, avec pour objectif que cette pratique essaime auprès d'autres gestionnaires de fonds. « Plutôt que de reverser une part du carried de l'équipe, par définition hypothétique et lointaine dans le temps, ce dispositif permet à des fondations et à des ONG de bénéficier d'un placement lucratif à des conditions exceptionnelles », assure le fondateur et président de Bex Capital, Benjamin Revillon.

D'ailleurs, le financement des actions philanthropiques évolue de plus en plus vers des structures indexées sur la performance des équipes plutôt que de prélever un petit pourcentage sur le P&L de la société de gestion. Quitte parfois à mettre les LPs à contribution comme l'a fait le britannique Inflexion qui a augmenté sa quote-part de carried interest pour le reverser à des ONG. En cela, la culture anglo-saxonne entretient un rapport historique et décomplexé avec la philanthropie qui n'est pas du tout le même qu'en France, et particulièrement dans la sphère financière où le sujet est quelque peu tabou.

D'UNE FORME DE PUDEUR CHEZ L'ANCIENNE GÉNÉRATION...

Chez Omnes Capital par exemple, l'engagement philanthropique n'est pas vraiment mis en avant. Il faut chercher longtemps sur le site avant de tomber sur la rubrique Mécénat, où l'investisseur détaille son soutien à des causes caritatives, formalisé en

2015 sous la forme d'une fondation dédiée. « Je ne me sens pas très à l'aise de communiquer sur nos actions philanthropiques », confie Fabien Prévost, président d'Omnes Capital et de la fondation éponyme, même s'il se dit prêt à faire des efforts si la communication bénéficie aux associations soutenues par ses équipes. D'autant que la fondation Omnes, dotée de 3 à 5 % du résultat net annuel de la société de gestion, veille à ne pas faire de saupoudrage et concentre son action sur quelques organisations répondant à la sensibilité de l'équipe : Les Amis de Mikhy, association de soutien aux enfants atteints de tumeur cérébrale, Viens Voir Mon Taf pour trouver un stage de 3^e aux enfants de milieux défavorisés, Les Cours Frédéric-Ozannam, école associative qui lutte contre le décrochage scolaire à Marseille, ou encore E-enfance pour la protection des mineurs contre les dangers d'internet. De petites structures « qui ont besoin d'argent mais pas que », selon la formulation de Fabien Prévost, soucieux de « faire tourner son portefeuille d'associations tous les trois ou quatre ans ».



« L'environnement ne reçoit que 7 % du mécénat d'entreprise. Et parmi les différentes causes environnementales, la protection du milieu marin fait figure de parent pauvre en étant l'enjeu le moins financé »,
Jean-Bernard Lafonta, HLD

Cette forme de pudeur bien française est assez répandue chez la première génération d'investisseurs qui perpétuent au niveau de leur société de

gestion la discrétion entretenue autour de leurs engagements personnels dans des causes philanthropiques. Ainsi l'engagement humanitaire du fondateur de Chequers Capital, Denis Metzger, ancien président d'Action contre la faim, n'a jamais été associé au nom de la société de gestion, une muraille de Chine séparant hermétiquement les deux sphères. Mais ça, c'était avant la vague Raise, Geneo et d'autres équipes qui revendiquent un ADN sociétal imbriqué à leur « raison d'être ».

... À UNE QUÊTE DE SENS CHEZ LA NOUVELLE

« S'engager à verser la moitié de son carried interest pour une cause philanthropique est loin d'être anecdotique, souligne Mathieu Blanc, directeur associé de Raise Investissement. Si cette contrainte n'a jamais été un frein pour recruter des collaborateurs de grande qualité, elle instaure forcément un premier filtre excluant les personnes qui ne se retrouvent pas dans cette logique d'engagement. » À l'ère du décloisonnement des sphères privée et professionnelle, les nouvelles générations en quête de sens ne veulent pas cantonner leur plan de carrière à devenir les meilleurs « deal-makers » de la place. Elles veulent en plus courir le week-end pour des causes humanitaires et ne rechignent pas à donner de leur temps pour coacher des « jeunes de banlieue » en quête d'ascenseur social. « Ce sont souvent les jeunes trentenaires qui s'investissent le plus alors qu'ils sont par ailleurs dans la phase d'évolution de carrière la plus exigeante en temps de travail et qu'ils viennent de fonder des familles avec de jeunes enfants », témoigne Ivan Massonnat, président de la fondation de PAI.



« Nous avons récemment diversifié le spectre de nos activités dans le domaine de la petite enfance et, en même temps, nous devons nous assurer que l'allocation de nos ressources et de notre temps aillent aux projets les plus "impactants" », Yann Bak, Ardian

Avec la multiplication des projets, l'augmentation du budget et de l'implication des collaborateurs, se pose inéluctablement la question de l'impact de l'action engagée, de sa me-

sure et de son efficacité. Comme c'est le cas chez Ardian, qui a doublé le budget de sa fondation ces trois dernières années, lui allouant une enveloppe de près de 2 millions d'euros en 2020 et impliquant le quart de ses collaborateurs dans ses différents projets. « Nous avons récemment diversifié le spectre de nos activités dans le domaine de la petite enfance et, en même temps, nous devons nous assurer que l'allocation de nos ressources et de notre temps aillent aux projets les plus "impactants" », confie Yann Bak, qui pense réduire le portefeuille d'une quarantaine d'associations soutenues à une douzaine de projets phares pour lesquels, outre le financement, les équipes d'Ardian seront en mesure d'offrir du mécénat de compétence pour les aider à se structurer, se digitaliser et à améliorer leur efficacité. Chassez le naturel, il revient au galop... « La bascule vers

un modèle de venture philanthropy fait débat chez PAI Community, confie Ivan Massonnat. Mais le risque de cette approche est de privilégier uniquement les associations "business minded", d'où notre décision de rester pour l'heure sur un registre purement philanthropique tout en nous recentrant sur un portefeuille plus restreint d'associations, afin de maximiser l'impact de notre soutien. » Cela dit, si les débats chez les acteurs les plus avancés dans la démarche tournent autour de la forme optimale de déploiement, on est encore loin du compte chez la plupart des fonds d'investissement français, qui regardent encore la philanthropie avec une forme de suspicion. ■

par Arnaud Tulipier et Hou-da El Boudrari