

**COMPTE-RENDU**

# INVESTIR AUTREMENT :

Comment soutenir le  
développement de la Silver  
économie en région Sud ?

**30 janvier 2019 / Nice**



## Projet ALPSIB

### Séminaire : « Investir autrement : comment soutenir le développement de la Silver économie en région Sud ? »

30 janvier 2019, Nice

WPT2 - D.T1.2.3

La Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur soutient la Silver économie, à la fois pour sa capacité à offrir des services innovants aux seniors et pour sa puissance d'impact en termes de création de valeur et d'emplois sur le territoire.

De nouvelles stratégies d'investissement se développent pour générer des synergies entre les impacts sociétaux (prévention de la perte d'autonomie, par ex.) et des exigences de résultats économiques (indispensables pour une pérennité). Les investissements à impact social se démultiplient pour proposer des rendements proches du marché, tout en apportant une plus-value territoriale supplémentaire. Les nouvelles modalités d'épargne (épargne salariale, par ex.), en tant qu'origines de ces capitaux, sont insuffisamment utilisées à ce jour par les entreprises régionales.

Comment ces modalités peuvent-elles venir soutenir le développement économique régional ? La politique publique peut-elle s'appuyer sur ces investissements pour accélérer la croissance économique, indispensable à la création d'emplois ? Si oui, sous quelles conditions ? L'innovation peut-elle trouver ici de nouvelles sources de soutien ? Quelles sont les attentes et difficultés, d'un côté, des entreprises régionales, et de l'autre, des investisseurs de la Silver économie ?

C'est dans le cadre du projet européen AlpSib que ces questions ont été examinées, pour que la Région Sud puisse devenir un territoire d'expérimentation et d'excellence à ce sujet.

#### Ouverture

Discours d'ouverture par Laurence NAVALESI, Conseillère Municipale de la ville de Nice en charge de la coopération transfrontalière et Conseillère Métropolitaine. Madame NAVALESI souligne l'importance du vieillissement de la population pour le territoire métropolitain. Dans ce cadre, le développement de la Silver économie et de l'innovation représentent un enjeu considérable. Ces questionnements sont partagés par d'autres territoires européens, et particulièrement dans l'espace alpin et les territoires italiens frontaliers. Le projet AlpSib permet ainsi de créer des synergies européenne nouvelles.





## Introduction : le projet AlpSib

**Alice JUDE, Métropole Nice Côte d'Azur présente le projet AlpSib.**

La crise économique et sociale des dernières années a imposé de nouveaux défis aux acteurs traditionnels du secteur social. Effectivement, les ressources économiques limitées ne peuvent pas faire face aux besoins croissants du secteur social, comme une population toujours plus âgée, un nombre toujours plus grand de NEETS (jeunes qui ne sont ni dans l'éducation, ni dans l'emploi, ni en formation) et toujours plus de demande par le secteur sanitaire. Les défis toujours plus grands du secteur social nécessitent une innovation capable de lier les secteurs public-privé-tertiaire. Les concepts économiques de capital et d'investissement deviendraient ainsi des instruments des politiques sociales et donneraient une valeur ajoutée supplémentaire aux fonds avancés par les services publics.

Le projet AlpSib s'adresse aux NEET et aux seniors en introduisant des solutions innovantes pour faire face à leurs besoins. L'objectif du projet est d'accélérer les investissements pour l'impact social par le biais des contrats à impact social (CIS). Plus précisément les investissements pour l'impact social seront accélérés par le développement d'un réseau d'investissements à impact social. Ce réseau permettra de partager les



connaissances, les politiques de coordination/développement et le support à la chaîne logistique pour la mise en place de nouveaux investissements pour l'impact social.

Présentation des partenaires du projet et des observateurs français, notamment la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, très impliquée dans le thème de la Silver économie.

Le projet AlpSib approche de sa fin. Un premier évènement de clôture, sous forme de bilan, sera organisé le 7 mars à Bruxelles lors du forum du Comité économique, social et environnemental européen. Le projet se terminera officiellement en juillet 2019.

Pour la Métropole Nice Côte d'Azur, c'est la Direction Europe et Financements Extérieurs qui se charge de la recherche de nouveaux financements. Le service de la Politique de la Ville est opérationnel en ce qui concerne les NEETs et la Direction Santé et Autonomie de la Ville de Nice en ce qui concerne les seniors et la Silver économie.

**Fahrudin BAJRIC, Directeur du Pôle Services à la Personne PACA (PSP PACA).**



Le Pôle est un cluster régional des structures de services à domicile, unique en France. Rassemblant 19 000 emplois en région, le Pôle soutient les structures dans leur parcours de croissance et du développement, où l'innovation prend une place considérable. Les adhérents du Pôle (professionnels des services de soins, d'aide et d'accompagnement à domicile) accompagnent environ 100 000 usagers en région, qui sont composés à 70% de seniors. Il existe donc un fort intérêt de la part du réseau du Pôle en ce qui concerne l'innovation sous toutes ses formes ; l'innovation de produits et de services, d'abord, mais aussi des innovations des modèles économiques et financiers, ensuite. En effet, pour les prestataires de services à domicile, le schéma économique actuel est très contraint. Toute opportunité de levier pour obtenir plus de marge de manœuvre économique et financière doit être étudiée. C'est pour ces raisons que le réseau du Pôle œuvre avec un grand intérêt dans le projet AlpSib.

### **Sybill BERETTONI, Groupement d'Intérêt Public pour la Formation et l'Insertion Professionnelle de l'Académie de Nice (GIP FIPAN).**

Le GIP FIPAN est à la recherche d'innovation au service de la formation continue. Notamment l'innovation dans le financement de la formation. Le GIP FIPAN se concentre sur le public NEETs. Le projet AlpSib permet de répondre aux enjeux économiques et sociaux du territoire par la recherche de mécanismes innovants de financement.

## **Table ronde n°1 « Quels partenariats public/privé pour le développement de la Silver économie ? »**

### **Modération par Fahrudin BAJRIC, Directeur du Pôle Services à la Personne PACA.**

« L'investissement responsable » (IR) se développe sous l'impulsion des investisseurs de plus en plus nombreux, qui cherchent explicitement des impacts sociaux à côté d'un rendement financier. L'investissement à impact cible ainsi les organisations, les fonds qui apportent des solutions aux défis majeurs en même temps qu'une pérennité économique. Dans ce cadre « investir autrement », c'est investir responsable.

Le vieillissement démographique, défis sociétal majeur, s'inscrit dans un contexte de crises multiples (par exemple, le modèle de financement des politiques publiques). Pour le relever, des approches innovantes, partenariales, sont nécessaires. En considérant l'IR comme un marché, on trouve une demande d'impact, une offre d'impact, avec ses canaux de connections et des sources du capital. Cette première table ronde vise à faire le lien entre l'IR et la politique publique régionale (l'OIR, du SRDEII de la Région Sud), pour construire des solutions innovantes au vieillissement en cohérence avec des objectifs de développement et de la croissance économique. Ces mécanisme d'investissements innovants peuvent créer des synergies entre des actions privés et publiques, pour réaliser des impacts territoriaux (produits / services aux seniors, emplois...).

→ **Qu'est-ce que la Silver économie pour vous et comment vous positionnez vous dans ce domaine ?**

**Romain GANNEAU, Responsable du département Initiatives Sociales, AG2R La Mondiale MATMUT, Co-Président de l'Opération d'Intérêt Régionale Silver économie Provence-Alpes-Côte d'Azur**



AG2R La Mondiale MATMUT est leader de l'assurance des personnes et des biens en France. Le groupe est très implanté dans les territoires. Il est également porteur de nombreux projets locaux en coopération avec les acteurs publics. Il réalise des investissements sociaux forts dans des projets, des fondations, d'intérêt collectif. Tous les ans, le groupe finance près de 500 projets, accompagne plus de 100 000 personnes, pour un budget de 10 millions d'euros. Quatre thématiques majeures sont concernées : la prévention en santé, l'habitat, l'aide aux aidants et le retour à l'emploi des plus fragiles.

La Silver économie est un champ disparate ; on y intègre tout et n'importe quoi à la fois. Il s'agit de produits adaptés en général aux seniors. Ou bien de produits et services destinés au vieillissement actif. AG2R La Mondiale MATMUT travaille au développement de nouvelles solutions pour les seniors, et à ce titre co-préside l'OIR Silver économie.

→ **Qu'est-ce que l'investissement responsable ? investissement à impact... ?**

**Maha KERAMANE, Responsable Entrepreneuriat Social et Microfinance Europe, BNP Paribas.**

L'investissement responsable, c'est la recherche de l'investissement à impact (social, environnemental...). C'est un investissement utile, avec une rentabilité financière, sans que ce soit son objectif premier. L'investissement responsable représente aujourd'hui 0,1% des flux financiers, mais affiche une croissance élevée de 5% par an. Il intervient en capital, en fonds propres ou quasi fonds propres. Il propose des rendements de 0% ou des rendements proches du marché, selon le type de produits utilisés. La majorité des fonds provient des particuliers, type épargne salariale.



→ **Qu'est-ce que la Silver économie pour vous, comment développez-vous votre offre ?**

**Benjamin MISERY, Directeur Général Senioriales.**

La société Senioriales s'occupe de la construction et de la gestion de résidences Séniors. C'est une entreprise spécialisée sur la cible des seniors, avec un fort ancrage régional, et particulièrement en région Sud. Elle développe également des activités de services à la personne. Les services aux seniors sont le "cœur de métier" de l'entreprise, bien que la notion de la Silver économie soit très large et perde en lisibilité. La filière Silver économie a besoin d'être construite et structurée, par-delà des questions liées au financement. Senioriales cherchent à regrouper des initiatives innovantes pour développer les services les mieux adaptés au vieillissement de la population et répondre aux besoins des clients.



→ **Pour St Gobain, quelle cohérence entre la Silver économie et la stratégie globale de l'entreprise. Quel positionnement en région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur?**

**Jean-Philippe ARNOUX, directeur Silver économie et accessibilité, Saint Gobain.**

St Gobain est une entreprise mondiale (67 pays), multi-activité, un des leaders dans le matériel d'isolation entre autres. Une activité, moins connue, consiste dans la mise à disposition des matériaux auprès des artisans du bâtiment. L'activité de l'entreprise aujourd'hui est recentrée sur l'habitat, et notamment la transition énergétique. Dans ce cadre, la Silver économie est un tout nouveau marché chez St Gobain. La filière en interne a été créée par Jean-Philippe ARNOUX. Sur le terrain de nouvelles professions se sont développées, auxquelles les artisans ne sont pas habitués. Il y a énormément de petites entreprises du bâtiment en France. Et notamment une forte implantation en PACA. L'enjeu principal aujourd'hui consiste à apporter des solutions écologiques pour l'adaptation des logements et la formation des artisans pour améliorer l'approche du bâtiment et adapter la pratique aux besoins des seniors.

→ **Quelles sont les formes de financement possible ?**

**Romain GANNEAU**

L'avancement de la filière n'est pas très rapide. Cependant, les choses sont en train d'évoluer en région. La première chose à faire c'est de demander aux seniors de quoi ils ont envie et de quoi ils ont besoin. On va créer des produits qui répondent à un réel besoin pour éviter l'échec industriel, comme c'est souvent le cas.

Des fonds sont nécessaires pour lancer, initier des projets. Les investisseurs recherchent un retour sur investissement et/ou l'impact social. Toutefois, pour financer la filière, d'autres possibilités existent ; le groupe AG2R La Mondiale MATMUT apporte des dotations sociales (pour des projets collectifs ou des prestations pour le compte de personnes), qui représentent aujourd'hui un marché de la Silver économie.

Les investisseurs ont besoin d'accompagnement dans ce nouveau champ d'investissement pour mieux le connaître et investir. L'investisseur privé ou public n'est pas le seul à faire avancer la filière. Les entreprises, elles-mêmes, peuvent le faire sous la forme de « B to B » (prestations). Dans tous les cas, pour se développer il est indispensable de connaître le marché, les besoins des personnes et des financeurs.

**Maha KERAMANE**

Comment une banque accompagne les investisseurs sociaux et les acteurs de l'ESS ? Il faut mieux comprendre les modèles à impact social. Le CIS en est un exemple. Les associations ne sont pas liées aux fluctuations des marchés, ce qui apporte une plus grande stabilité. Ainsi, les projets menés avec ces entreprises pourraient apporter une plus grande stabilité d'investissement sur le long terme.

Sur la partie investissement à impact social : par exemple le modèle de l'épargne salariale 90/10 (10% d'investissement dans des sociétés à risques comme les entreprises sociales et le 90% = valeurs cotées dans le social comme des grandes entreprises) diversifie le risque et permet de soutenir l'innovation et l'impact.

Dans le contrat à impact social, plus il y a de l'impact, plus c'est rentable. L'idée est de démontrer que les investisseurs recherchent un sens à leur épargne. D'autre part, une question de recherche serait de



prouver statistiquement que l'impact réduit aussi le risque financier. C'est pour ces raisons que la mise en place d'indicateurs est aussi importante.

→ **Quelles sont les attentes, difficultés vis-à-vis des politiques publiques ? vis-à-vis d'autres acteurs ?**

**Jean-Philippe ARNOUX**

Présentation de la stratégie de St Gobain : il y a un manque, dans les zones rurales, par rapport aux zones urbaines dans le domaine de la Silver économie. Le public est perdu ; il cherche le bon interlocuteur qu'il a du mal à trouver. L'entreprise cherche à combler ce manque et répondre aux besoins.

→ **Le mot de conclusion**

**Jean-Philippe ARNOUX**

L'artisanat du bâtiment a besoin d'une transition. Aujourd'hui peu d'artisans sont habilités concernant la réhabilitation des établissements recevant du public ou bien du logement privé aux normes actuelles. Les personnes âgées sont pour la plupart concernées par la mise aux normes ou l'amélioration de l'habitat. L'Etat ne fera pas tout. Il faut donc que les entreprises se saisissent ainsi que les territoires, de cette problématique. Il faut investir dans l'innovation, mais aussi prévoir des assises de la Silver économie. De manière à réunir les acteurs et les faire échanger.

**Maha KERAMANE**

Il faut trouver un moyen de regrouper les différents acteurs de la Silver économie. L'un des avantages des CIS est de rassembler tout l'écosystème (politique publique, financeur, prestataire) afin de créer des synergies pour avancer ensemble.

**Romain GANNEAU**

Il est important de mettre ensemble les initiatives qui existent et qui sont liées de près ou de loin à la Silver économie. C'est un sujet transversal, dans lequel se croisent plusieurs secteurs d'activité, des évolutions sociétales et les territoires.

## Table ronde n°2 « Les contrats à impact social : un instrument innovant et adapté pour partager risques et impacts »

**Modération par Jérôme SCHATZMAN, Directeur exécutif de la chaire Innovation et Entrepreneuriat Social, ESSEC Business School.**

Le contrat à impact social met l'impact au centre du projet. La question est de connaître l'impact. Qu'est-ce que l'impact ? comment l'objectiver ? Il faut déterminer les critères d'évaluation de l'impact.

**Julie DE BRUX, Directrice du pôle évaluation socio-économique des investissements et des politiques publiques et associée fondatrice, cabinet de conseil Citizing.**

Experte pour évoquer les modes d'évaluation et les investissements ; économiste de formation et chercheur. Expertise dans le domaine des investissements publics, des infrastructures et gestion publique (DSP, PPP etc...).



Exemple du groupe VINCI et des concessions. Entre 2012-2013, un élan de contestations des projets publics a émergé. Pour éviter ce type de comportement, il faut savoir objectiver l'utilité des projets pour la population.

Citizing est un cabinet de conseil d'aide à la prise de décision. Il aide notamment les partenariats publics privés. Le cabinet procède également à des évaluations socio-économiques.

Il s'agit d'objectiver à quoi sert le projet, en y apportant une analyse socio-économique. Est-ce que ce projet vaut le coup d'être entrepris ? Pour y répondre, une analyse coût – bénéfice est entreprise, qui évalue les coûts socio-économiques du projet et les bénéfices attendus. C'est grâce à ces étapes qu'on peut ensuite valoriser l'impact et monétariser le projet.

Citizing vient de réaliser l'étude « Les soins et l'aide à domicile, quelle création de valeur ? », afin d'évaluer le caractère souhaitable de ces services, pour la politique publique, en mettant en évidence le coût évité des actions. Car on voit toujours le coût de l'aide à domicile sans mettre en avant les bénéfices, pour tous les acteurs de l'écosystème, y compris les personnes âgées dépendantes. Par exemple, un impact important de l'aide à domicile se trouve dans la réduction de la fréquentation des services d'urgences (-11%). Ainsi, le bénéfice socio-économique peut être évalué financièrement.



**Raphaëlle SEBAG, Directrice des opérations, Impact Invest Lab.**

L'avantage du CIS est de permettre parfois de financer un contrat qui ne pourrait pas être payé par le bénéficiaire, par ailleurs. Pour les porteurs de projet, il est nécessaire d'objectiver le projet, c'est-à-dire avoir une idée du nombre de personnes que l'on peut réinsérer, par exemple, sur le nombre de personnes à réinsérer grâce au projet.

**Anne DELHOMME, Directrice Générale Adjointe, Wimoov.**

Wimoov est une association qui œuvre depuis plus de 20 ans pour accompagner les personnes en difficulté dans leurs trajets, dans leur mobilité. Depuis peu, elle accompagne des seniors dans la mobilité pour contribuer à l'autonomie, et ainsi pour éviter l'hébergement en établissement spécialisé. L'objectif est de leur permettre de rester à domicile dans de bonnes conditions. Wimoov installe des conseillers de territoires pour accompagner les personnes.

Wimoov travaille avec le Pôle Emploi. L'association s'attache à optimiser ses outils, augmenter la productivité de ses équipes et faciliter les relations avec les prescripteurs et donc avoir plus d'utilisateurs.





Le but est de rendre les usagers autonomes, d'offrir l'information sur la mobilité, ce qui existe sur le territoire. Le CIS est une sorte de pari, qui engage beaucoup de gens. C'est la raison pour laquelle, il est nécessaire de se doter d'un évaluateur externe. Il y a également le payeur (collectivité) et les/les investisseurs.

L'association Wimoov cherche à accompagner le plus de personnes possible. Le projet s'est terminé en 2018. La phase actuelle concerne l'évaluation, sur la base des indicateurs prédéfinis au moment de la négociation du projet. Sur cette base, les Ministères payeurs du projet vont rembourser les investisseurs qui ont avancé les fonds. Les fonds étaient disponibles dès le début grâce aux investisseurs. Ce qui est une innovation pour une structure associative (contrairement aux subventions classiques).

Objectiver les indicateurs a été assez long. Il faut aussi du temps pour monter le CIS avec les payeurs et les investisseurs.

#### **Ladislav DE GUERRE, Responsable de Projet, Kois invest.**

Kois Invest est un cabinet international spécialisé dans les Contrats à Impact Social. Il développe actuellement des projets en Belgique, en France et dans certains pays en développement.

Le but de Kois Invest est d'associer un maximum de financements pour résoudre des problèmes sociaux ou environnementaux. D'une manière plus globale, ils cherchent à répondre aux besoins sociétaux.



Le CIS pour l'administration publique : le souhait est d'optimiser l'allocation budgétaire pour ne payer que sur la base des résultats. Le bénéfice est complet pour l'administration.

L'argent du contribuable est alloué au mieux et l'action est réalisée.

Le CIS permet la mise en place de logiques de mesure d'impact, de suivi, et de mesure de la méthodologie dans le temps.

#### **Marylène VIALA-CLAUDE, Directrice de Projet, Caisse des Dépôts et Consignations.**

La CDC a lancé récemment la « Banque des territoires ». La CDC intervient sur les investissements en fonds propres, sous forme de services bancaires, et s'occupe également des dépôts et des consignations ...

Le groupe CDC investit dans le secteur privé et public dans les projets territoriaux. Des projets d'investissement à impact social sont menés dans un service à la CDC. C'est un choix d'intervention naturel pour la banque des territoires car la CDC est un investisseur d'intérêt général au long terme. Elle axe son intervention avec un positionnement volontariste. C'est un acteur majeur de l'économie sociale et solidaire. Elle est également investisseur membre cofondateur de l'Impact Invest Lab.

Aujourd'hui, ses investissements sur les CIS représentent 2M€. Elle investit dans des domaines qui ne font pas encore l'objet d'intervention de la part des pouvoirs publics. La CDC est toujours un investisseur minoritaire dans les projets.



### Maha KERAMANE

Le rôle de l'investisseur dans les CIS doit dépasser la simple notion de taux de rendement. Il faut inclure l'impact dans la réflexion. Quelle est la sensibilité de l'investisseur ; avoir un rendement élevé ou bien ne pas perdre en capital, avoir un fort impact... ? En fonction de cette réponse, cela permet de définir et de prévoir tout le profil de remboursement. Il faut lier des enjeux financiers aux enjeux sociaux. Le structurateur tel que BNP Paribas joue ce rôle-là.

→ **Quels sont les principaux enjeux dans les CIS aujourd'hui ?**

### Ladislav DE GUERRE

D'un point de vue international, il existe un fort développement des CIS au Royaume-Uni et aux USA, car les gouvernements ont mis en place des fonds de paiement au résultat. La politique y est donc incitative.

### Maha KERAMANE

Une annonce a également été faite en Italie, concernant la constitution d'un fonds de paiement au résultat pour 30M€. Les conditions et le calendrier ne sont pas encore connus.

### Julie DE BRUX

Attention à bien être dans le schéma d'un contrat à impact social. Il faut parler des opérateurs publics qui supportent le coût final. Ils sont également la clef de voute du mécanisme et le contexte financier du secteur public aujourd'hui ne facilite pas ce mécanisme.

### Marylène VIALA-CLAUDE

Il faut apporter une attention particulière aux documents juridiques. Cela prend beaucoup de temps dans la constitution d'un CIS, mais c'est le socle de coopération et de réalisation de l'action (technique et économique). Par exemple la convention de subvention entre l'organisme public et le porteur de projet. Ou encore la convention cadre avec toutes les parties prenantes, la convention de subvention et la convention de garantie.

## Table ronde numéro 3 « Dans quelle mesure les nouvelles modalités d'épargne et d'investissement peuvent-elles soutenir l'innovation ? »

Modération effectuée par Corinne Grenier, Coordinatrice scientifique du centre de recherche et de formations « Santé, Innovation, Bien Etre et Politiques Publiques » Kedge Business School.



**Mathieu Azzouz, Gérant d'Impact Investing** a rejoint Amundi en 2010 afin de développer la gestion des fonds d'impact finançant l'économie sociale et solidaire.

Présentation du concept d'entrepreneuriat social qui suppose effectivement un retour financier plus faible que sur le marché traditionnel mais un impact social indéniable sur un grand nombre de thématiques sociales : emploi, accès aux soins, au logement sur la partie Silver économie pour traiter la dépendance.

L'économie sociale et solidaire, vise un public en difficulté et propose un accompagnement global afin d'assurer le bien-être du bénéficiaire, son projet de vie et son insertion.

Au final, investisseurs, épargnants, entrepreneurs, bénéficiaires ont un véritable alignement d'intérêts : l'impact social et le bien-être du bénéficiaire. Ce sont ces facteurs qui font la différence de ces programmes.

**Mailys Cantzler** est engagée dans les projets à vocation sociale et vise à créer et développer un modèle économique efficient. Depuis 2014, elle est fondatrice du groupement solidaire Homnia ayant pour objectif la création d'habitats inclusifs pour les personnes vivant avec un handicap et est porteur de projet.

L'idée pour Homnia est de pouvoir dupliquer la réussite de ses projets d'habitat et les optimiser, pour cela il faut avoir recours à des moyens importants afin de financer les projets et améliorer leur impact social.

Homnia a présenté son projet à Amundi qui les a challengé pour améliorer, non pas, l'efficience économique mais l'impact social qu'ils pouvaient générer et les aider à retravailler les mots clefs du social tels que la gouvernance participative et le renforcement de l'objet social qui se doivent d'être solidaires. Amundi les a accompagnés sur la mesure de l'impact social en fixant des critères qui mesurent l'impact. L'intuition ne suffit pas et il faut renvoyer aux investisseurs la mesure concrète des avancées du projet.

La période de négociation avec Amundi est avancée, très rapides et efficace. Cela s'est réalisé en 5 réunions et quelques mois.

Homnia a prévu l'ouverture de 4 bâtiments l'année prochaine.

**Philippe Dutertre, directeur au sein de la Direction des Investissements et du financement d'AG2R La Mondiale MATMUT.**

Depuis 2005, le groupe opère sur la finance durable et notamment par le biais du co-pilotage du groupe de travail ESG Climat de la FFA (Fédération française d'assurance), une vice-présidence du forum pour l'investissement responsable et sa qualité de membre du comité stratégique de l'AF2i (Association française des investisseurs institutionnels).

Il y existe une large diversité des instruments et des porteurs de projets qu'ils accompagnent. L'idée est d'investir différemment, avec d'importants moyens financiers mais dans le cadre d'une recherche de diversification des placements en valorisant l'emploi et la vitalité des territoires.

L'enjeu est de mesurer l'impact territorial et la qualité des emplois créés et de les faire connaître, afin de valoriser également la filière, en démontrant les possibilités d'emplois de qualité dans le domaine de la Silver économie ou du handicap.

**Vincent Bel, cofondateur du groupe Vivr'alliance et de l'association Vivre en Béguinage, pionner de l'habitat inclusif pour les seniors.** Il a créé une foncière « France Béguinage » financée majoritairement par le fonds Finance et solidarité d'Amundi Asset Management. Parcours de financement très rapide en 4 réunions pour réaliser 5 bâtiments en cours de réalisation et qui seront livrés entre juin 2019 et début 2020.



Pour Vivr'alliance, l'habitat inclusif pour senior se définit comme une structure non médico-sociale, sans subventions, dont le but est la lutte contre la solitude, le recul de l'âge de la dépendance et l'évitement du placement en institutions en passant des accords d'hospitalisation à domicile (HAD) dans les cas les plus complexes. Il est important d'ajouter à cette définition la notion d'ancrage territorial. Tous les projets se font en accord avec les acteurs locaux, communes, département, CCAS, association de commerçants... pour apporter des services, des accompagnements et des activités. La présence de ce type d'habitat peut générer sur le territoire le développement d'emplois ou commercial. On parle d'intergénérationnel avec les écoles etc. pour que le béguinage devienne un acteur du quartier.

Lorsqu'il se lance dans un projet de béguinage, les seniors sont impliqués dès le début dans le projet et sont en relation avec les acteurs locaux. Cela crée ainsi un véritable engagement des résidents à aider la collectivité dans des domaines variés comme l'aide aux devoirs, l'aide aux jeunes majeurs... Cette implication comme ressources sociales de qualité a de plus la fonction de faire reculer l'âge de la dépendance selon des études médicales.

**Cyrille Langendorff, responsable de la direction des participations et des affaires internationales (DAI) du Crédit Coopératif (CC) banque du groupe BPCE. Il est le Président de l'impact Invest lab.**

Le Lab a été créé en 2007 pour aider dans le domaine des contrats à impact social. Ce n'est pas un incubateur mais une aide dans l'étude de faisabilité. Le lab travaille sur ce sujet avec les collectivités publiques, les départements, les entrepreneurs sociaux... Le Lab est un centre d'expertise dans lequel les projets arrivent *via* les banques qui sont autour du lab. Le Lab accompagne 6 projets aujourd'hui.

Selon **Vincent Bel** si la partie financière du projet a été rapidement instruite, le plus dur a été de quantifier l'impact social afin de le prouver. Ils ont été challengés par l'investisseur, ce qui a permis de faire évoluer le concept et de l'affiner en ajoutant de l'impact social.

**Maïlys Cantzler** confirme que les investisseurs demandent des comptes sur l'impact social, le bienfait de l'investissement plutôt que sur les chiffres. Ils sont ainsi challengés sur des critères autres que financiers.

**Mathieu Azzouz** collecte de l'épargne salariale, pour amener ce type de fonds solidaires vers des projets à impact. Le format 90/10 : les épargnants font le choix du fonds solidaire. Ils attendent un rendu différent et ont la possibilité de valoriser leur épargne *via* des études quantitatives qui évaluent combien



d'emplois ont été créés par exemple ; l'analyse et le reporting complet sont à leur disposition. Cela donne du sens et le client s'approprie l'investissement qu'il a réalisé.

L'épargne solidaire augmente de 20 % par an, ce qui représente une réelle performance.



→ **Conclusion :**

L'expérience de l'épargne salariale est importante. Il s'agit d'un choix pensé et engagé par les épargnants. Il ne faudra pas rater le rendez-vous très prochainement pour les législateurs et les assureurs, une opportunité fantastique à saisir, pour la soutenir davantage.

**Vincent Bel**

Il manque une reconnaissance des acteurs de l'impact car aujourd'hui il n'y a aucune aide indirecte. Ils sont considérés comme des investisseurs lambda et doivent composer avec cet élément, tout en faisant du sur mesure à chaque fois. Il manque également un accompagnement juridique pour faciliter les négociations et de faire évoluer leur statut.

**Maïlys Cantzler**

Les pouvoirs publics ne reconnaissent pas leurs différences. Par exemple, ils n'ont aucune dérogation transitoire pour dupliquer les mécanismes, alors que les besoins existent.

**Cyrille Langendorff**

Le projet AlpSib est un projet européen. Il est extrêmement important de voir ce qui se fait à l'étranger via en benchmark et unir nos forces pour construire des actions innovantes et produisant de l'impact.