

# Impact Partenaires joue la franchise pour dynamiser les quartiers

Son nouveau fonds, Impact Création, s'est fixé des objectifs de performances financières mais avant tout sociales.

PAR FLORENT LE QUINTREC

Depuis une dizaine d'années sont apparus en France des fonds de capital-investissement spécialisés dans l'« *impact investing* », qui apportent du capital à des entreprises à fort impact social ou environnemental. Si ces sociétés de gestion, telles que Citizen Capital ou Le Comptoir de l'Innovation, entrent au capital de jeunes entreprises déjà en activité, Impact Partenaires a décidé d'aider à la création d'entreprises. Son tout dernier véhicule, Impact Création, vise à soutenir le développement d'enseignes en franchise dans les « quartiers prioritaires de la politique de la ville » afin de redynamiser ces territoires. Son président Mathieu Cornieti est parti d'un constat : « *Ces quartiers sont dits populaires car ils n'ont pas les mêmes repères commerciaux. Dans ces quartiers situés en Ile-de-France par exemple, il y a quatre fois moins de commerces qu'en moyenne, et seulement 3,6 % d'enseignes nationales.* » Cette situation est notamment liée au fait que pour financer l'ouverture d'une franchise, les candidats ne peuvent réunir tous les fonds auprès des banques et ne trouvent aucun financement ailleurs. « *Nous venons combler ce manque* », affirme Mathieu Cornieti.

Pour y parvenir, Impact Création a levé 50 millions d'euros avec un fonds national et un fonds régional francilien auprès, principalement, de Bpifrance (pour compte propre et via le fonds de fonds Quartiers prioritaires dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir), du Fonds européen d'investissement, de BNP Paribas et de la Française des Jeux. Le véhicule pourra investir des tickets d'une centaine de milliers d'euros sous forme d'obligations à bon de souscription d'actions (Obsa). « *Nos Obsa seront remboursées*

*en année 6, les BSA n'ayant pas vocation à être exercés en cas de succès* », précise le gérant. Impact Création a par ailleurs noué des partenariats avec une quinzaine d'enseignes nationales telles que Carrefour Proximité, Burger King, Provalliance (Franck Provost),

Pizza Hut ou encore Speedy. Un premier investissement a été réalisé en mars avec l'installation d'une franchise Carrefour City dans le quartier République de Bonneuil-sur-Marne.

Cette initiative bénéficie également du soutien de la Fédération française de la franchise (FFF) et de la Fondation JPMorgan Chase qui a alloué une enve-

veloppe pour financer des formations certifiantes du Cnam (Conservatoire national des arts et métiers) et de la FFF à destination des primo-entrepreneurs souhaitant monter une franchise. Les objectifs sociaux d'Impact Création sont ambitieux. « *Nous visons 250 créations de franchises, 2.000 à 3.000 créations d'emplois, 250 millions d'euros de chiffres d'affaires cumulé, 17 millions de cotisations sociales en plus et 3 millions de taxes locales supplémentaires* », détaille Mathieu Cornieti.

## Faible rendement

Pour réussir ce pari, le règlement du fonds, un FPCI (fonds professionnel de capital-investissement), prévoit un système de rémunération de l'équipe de gestion liée à la performance (*carried interest*) très atypique dans le monde du *private equity*. « *Pour être aligné avec le concept d'impact social, le 'car-*

*ried interest* est conditionné à l'atteinte d'objectifs sociaux pour chaque investissement, pondérée ensuite selon la taille des tickets investis sur l'ensemble du portefeuille », explique Olivier Dumas, associé de Dechert qui a structuré le véhicule. « *On ne peut pas faire de performance sociale sans performance financière, mais si on réalise une performance financière sans performance sociale, le problème initial n'est pas résolu* », abonde Mathieu Cornieti. En plus du traditionnel *hurdle rate* financier (seuil de performance déclenchant la rémunération du gérant), ici fixé à 1,5 % contre généralement 8 % dans un fonds de *private equity* classique, s'ajoute donc un *hurdle rate* social. Le *carried interest* sera ainsi versé en totalité à l'équipe de gestion sous réserve d'atteindre 1.500 emplois créés, 500 formations Cnam-FFF offertes et 250 millions de chiffre d'affaires TTC.

Autre originalité déjà en vigueur dans les précédents fonds d'Impact Partenaires : le *carried interest*, classiquement fixé à 20 % de la performance au-delà du *hurdle rate* financier, ne sera que partiellement versé si tous ces objectifs sociaux n'ont pas été atteints. « *En dessous de 60 % des objectifs atteints, l'intégralité du 'carried interest' sera reversé à des associations fléchées par nos investisseurs. Entre 60 % et 100 %, il sera versé aux équipes au prorata et le solde ira à ces associations* », précise le président d'Impact Partenaires. A l'inverse des fonds classiques de capital-investissement qui communiquent généralement sur des objectifs de TRI (taux de rendement interne) situés entre 15 % et 25 %, Impact Création vise un TRI de 4 %. Si toutes les enseignes partenaires affichent le même taux de sinistralité que Carrefour Proximité, soit moins de 1 %, le pari devrait être tenu. ■



**MATHIEU CORNIETI,**  
président,  
Impact partenaires

« *Si on réalise une performance financière sans performance sociale, le problème initial n'est pas résolu.* »