

4^{ème} édition du PRIX JACQUES MOREAU « du meilleur reportage en Economie sociale »

Le Prix Jacques Moreau « du meilleur reportage en Economie sociale » publié en 2007 a été attribué à Valérie LION et Thomas BRONNEC pour l'enquête « *LES CITES RETROUVENT DU CREDIT* » parue dans L'Express du 12/07/2007.

Pour consulter l'article en ligne : <http://www.lexpress.fr/info/economie/dossier/tpe/dossier.asp?ida=458814>

Pour visionner le supplément web en vidéo : <http://www.lexpress.fr/info/economie/dossier/tpe/dossier.asp?ida=458810>

Ce prix, doté de 5.000 €, leur a été remis le 29 mai au Press Club, à Paris, par le président du jury, M. Alain LOUYOT, Directeur des Rédactions de L'Expansion et par M. Jean-Claude DETILLEUX, Président de la Fondation et du Groupe Crédit Coopératif, en présence de journalistes et d'administrateurs de la Fondation.

Prix Jacques Moreau

Ce prix a été créé en 2004, en hommage à Jacques Moreau, ancien Président du Groupe et de la Fondation Crédit Coopératif, ardent promoteur de l'économie sociale, décédé en 2004.

Le concours, qui s'adresse aux journalistes de la presse écrite, quelle que soit leur spécialité, distingue chaque année un article en langue française consacré à l'économie sociale.

L'économie sociale

En France, l'économie sociale représente 11,7% du PIB et 8,7 % de la population active. Dans l'Union Européenne, elle rassemble plus de 10 millions de salariés. Elle est reconnue au niveau des institutions, tant communautaires que mondiales, mais aussi des décideurs économiques et politiques. Les structures qui composent l'économie sociale (associations, coopératives, mutuelles,...) construisent un modèle économique durable, qui s'inscrit dans le concept d'« entreprendre autrement ».

Le Crédit Coopératif et la Fondation Crédit Coopératif

Le Crédit Coopératif est, par vocation, la banque des entreprises d'économie sociale.

La Fondation Crédit Coopératif prolonge dans le domaine du mécénat la stratégie du Groupe Crédit Coopératif, au service d'une économie sociale sans rivages, c'est-à-dire ouverte sur le monde et les innovations.

Règlement du concours de la 5^{ème} édition, prochainement sur le site
www.credit-cooperatif.coop/fondation/

Les cités retrouv

La Caisse amorce la pompe

Siles investisseurs privés commencent à s'intéresser aux entrepreneurs de banlieue, rien ne vaut l'engagement de la Caisse des dépôts pour les convaincre.

Démonstration avec Patrick Baquin, directeur du département de développement économique à la Direction du développement territorial.

Une logique d'intérêt général : « La Caisse est engagée de longue date dans les banlieues, à la fois dans l'immobilier et dans le soutien à la création d'emplois durables non délocalisables. »

Un effet de levier : « La Caisse sert à amorcer la pompe et à entraîner des financements privés qui ont plus de mal à se mobiliser. L'ambition est de participer à l'invention de nouveaux outils, sur une base public/privé. »

L'exemple de FinanCités : « La Caisse apportera jusqu'à 1 million d'euros si le fonds atteint 3 millions. »

L'exemple de CKFD : « Au démarrage, la Caisse apporterait le tiers de la première tranche de 15 millions d'euros, l'objectif étant de ne déterminer à terme pas plus de 20 % d'un fonds de 30 millions. » ■

De plus en plus de fonds d'investissement se risquent en banlieue. Persuadés qu'il y a là un potentiel économique et un vivier d'entrepreneurs jusqu'alors délaissés. Leitmotiv : sortir de l'assistanat.

Adil El Barkaoui n'en revient toujours pas. A 26 ans, cet entrepreneur d'un quartier sensible de Mulhouse a décroché le jackpot : les plus grands noms de la finance française vont investir 200 000 € dans sa société, à travers leur fonds, baptisé BAC. Il y a trois mois, devant Gilles Cahen-Salvador, fondateur de LBO France, Gérard Worms, associé-gérant chez Rothschild, ou encore Patrick de Giovanni, directeur associé d'Apax Partners France, le jeune homme détaillait ses projets de développement pour Kool Halal, le fast-food qu'il a créé dans la ville alsacienne. Et emportait leur adhésion.

L'acronyme de son nouvel actionnaire est pourtant loin d'être en odeur de sainteté dans les banlieues : non sans malice, les Business Angels des cités ont calqué leur nom sur celui de la Brigade anticriminalité. Derrière ces BAC – qui ont déjà misé sur trois jeunes entreprises – se cache un tandem improbable. D'un côté, Gilles Cahen-Salvador, l'archétype du capitaliste bon teint, passé par Janson-de-Sailly, Sciences po Paris et Stanford. De l'autre, Aziz Senni, self-made-man de Mantes-la-Jolie, médiatique créateur d'une entreprise de taxis collectifs et infatigable promoteur des talents des cités. De leur rencontre est né, à la fin de 2006, un fonds d'investissement destiné aux entrepreneurs des quartiers, alimenté aussi par quelques figures du CAC 40, entraînées par l'assureur Claude Bébéar. Patrick Le Lay (TF1), Thierry Desmarest (Total) et Martin Bouygues ont déjà donné leur accord pour abonder, à titre personnel, le fonds des BAC, qui devrait



atteindre 5 millions d'euros d'ici à l'automne. C'est une première : considérer les banlieues comme un creuset et non un boulet. Les émeutes de novembre 2005 sont passées par là. Depuis, les initiatives fleurissent.

Ce printemps, PlaNet Finance, l'ONG de Jacques Attali spécialisée dans le microcrédit, lançait FinanCités, un fonds doté de près de 2 millions d'euros, avec le concours, entre autres, de la Caisse des dépôts et de la banque HSBC. Il y a un mois à peine, Hervé Azoulay, ingénieur devenu « business angel », déposait avec André Added, président du Groupement de l'intérim français, les statuts d'Invest Banlieues, pour participer à la création de start-up dans les cités. De son côté, Laurence Méhaignerie, ancienne conseillère technique d'Azouz Begag, coauteur, en 2004, du rapport de l'Institut Montaigne sur « Les oubliés de l'égalité des chances », s'active pour lever 15 millions d'euros auprès d'investisseurs institutionnels afin de créer un

ent du crédit



Adil El Barkaoui (au centre), fondateur du fast-food Kool Halal, et ses associés, Salim Bouatrous (à g.) et Mohamed Slimani (à d.). Les Business Angels des cités vont investir 200 000 € dans leur société.

BADIS/ANDIA POUR L'EXPRESS

fonds pour la diversité entrepreneuriale. Nom de code : CKFD – « Ce capital qu'il fallait débusquer ».

Tous dressent le même constat : les PME, en France, ont traditionnellement du mal à se financer. Mais quand le patron est black ou beur, issu d'une banlieue, c'est carrément mission impossible. La preuve : si, en 2003, Trace TV, la chaîne des cultures urbaines, a pu voir le jour, c'est uniquement parce qu'un fonds américain, Urban Investment Group (voir ci-contre), a osé miser 6 millions d'euros sur Olivier Laouchez, son fondateur. « Noir et basé à Sarcelles, cela n'aide pas », ironise ce quadra d'origine martiniquaise.

Pourtant, le potentiel économique est là : « Nous avons rencontré 70 entrepreneurs dans notre cible, raconte Laurence Méhaignerie. Il y a bien un marché. A condition de sortir de la logique de subvention. » Le fonds qu'elle prépare avec son associé, Pierre-Olivier Barennes, un ancien de Bridgepoint, devrait réunir notamment la Caisse des dépôts, la Ban-

que postale, les Caisses d'épargne et d'autres investisseurs privés. Il vise la même rentabilité que n'importe quelle société de capital-développement. Rien à voir avec la *charity business*. « Nous investissons dans un projet parce qu'il va nous permettre de dégager une plus-value, renchérit Aziz Senni. Et, pour les entrepreneurs, c'est beaucoup plus valorisant qu'une bourse ou un prêt d'honneur. » FinanCités, pour sa part, reconnaît tout de même une approche « solidaire » : « Certes, il ne s'agit pas d'une action caritative, explique Jean-François Vaucel, président du directoire. Nos investisseurs ont vocation à retrouver leur argent. Mais ils n'attendent pas non plus des rendements de 15 % . »

Apporter à ces entrepreneurs un réseau, une expertise

Les montants placés dans les entreprises ne sont pas forcément élevés : de 5 000 à 50 000 € pour FinanCités, de 20 000 à 300 000 € pour les BAC. Le projet CKFD est plus ambitieux, avec des tickets de 300 000 à 2,4 millions d'euros. Mais aucun d'entre eux ne veut se limiter à la dimension financière : « Il manque aussi à ces entrepreneurs un réseau », insiste Laurence Méhaignerie. Son fonds sera donc doublé d'un « business club » : de grandes firmes, notamment L'Oréal, apporteront leur expertise aux jeunes chefs d'entreprise, sous la forme de parrainages. Même souci d'accompagnement chez les BAC, qui puisent dans leur propre vivier. Ainsi Adil El Barkaoui a-t-il pu bénéficier des conseils avisés de Jean-Louis Detry, fondateur de Léon de Bruxelles, et de Jean-François Damour, patron de la Criée.

« Nous voulons prouver qu'il est possible de créer des entreprises profitables en banlieue, conclut Gilles Cahen-Salvador. Si cela marche, ce sera un symbole formidable pour y attirer les capitaux. » Encore faut-il identifier les bons projets et établir une relation de confiance entre deux mondes qui, jusqu'alors, s'ignoraient. C'est tout le pari de ces professionnels du capital-risque : réussir là où, depuis longtemps, les banques ont tiré le rideau. ● **Thomas Bronnec et Valérie Lion**

UIG, un pionnier dans les quartiers

Créé en 2000 par la banque d'affaires Goldman Sachs, le fonds UIG – pour Urban Investment Group – est dédié aux entreprises dirigées par des minorités visibles ou des femmes. Objectif : favoriser l'accès de ces populations au capital-développement. Il a largement inspiré le projet CKFD, porté par Laurence Méhaignerie et Pierre-Olivier Barennes.

260 millions de dollars :

c'est le montant investi par UIG depuis sa création. Pour une moitié dans des entreprises ; pour l'autre, dans des opérations de rénovation urbaine.

De 5 à 25 millions

de dollars : c'est l'investissement moyen d'UIG dans un projet, avec un horizon de trois à sept ans.

Sept investissements

composent aujourd'hui le portefeuille « industriel », dans les médias (une chaîne de radios hispaniques), la santé ou encore la restauration rapide. A quoi s'ajoutent seize investissements immobiliers.

Rendement : comme tous les autres fonds, UIG doit rapporter entre 20 et 25 %. *Business is business.* ■