LA FIDUCIE, une chance pour le financement

Spécialisée dans la gestion de fonds et de fiducies, Equitis Gestion est la filiale française du groupe international de services financiers SGG. *Equitis Gestion* intervient sur l'ensemble du processus de la gestion fiduciaire, y compris l'aspect juridique. *Le point avec Arthur Bertin, Directeur de la plateforme française.*

Arthur Bertin

Dans quel cadre la fiducie a-t-elle vu le jour ?

La fiducie est une technique de garantie très ancienne, qui existait au temps des croisades. Supprimée par Napoléon dans le Code civil de 1804, elle a été réintroduite par le législateur en 2007, dans un souci de modernisation de l'économie.

Par ailleurs, au-delà d'être un outil de gestion d'actifs, la fiducie répond à un besoin croissant de sécurisation des opérations de financement. Concrètement, elle a un double usage :

- **La fiducie gestion** qui concerne la gestion d'actifs par un tiers de confiance, au travers d'un transfert de propriété ;
- **La fiducie sûreté** qui est une technique de garantie du crédit, au travers également d'un transfert de propriété.

Vous disposez d'une expertise particulière dans ce domaine, comment cela se traduit-il ?

La capacité de fiduciaire est confiée à des opérateurs qui disposent d'agréments et de fonds propres : les banques, les assureurs ou les sociétés de gestion de portefeuilles, comme Equitis qui gère des fonds de Private Equity depuis sa création en 1999.

En 2007, nous faisons partie des premiers acteurs à s'être lancés sur le marché de la fiducie en structurant une offre autour du montage fiduciaire. Ainsi, contrairement à d'autres opérateurs positionnés sur cette activité, nous nous chargeons également de l'aspect juridique lié à la structuration des contrats entre les parties avant d'en assurer la gestion jusqu'à l'échéance du contrat.

Dans quelles situations intervenez-vous ?

Notre premier champ d'intervention concerne la fiducie gestion. Les fiducies gestion permettent de couvrir des besoins très divers liés au M&A, au droit environnemental, ou à l'ingénierie en droit des affaires avec pour point commun la nécessité de transférer la propriété juridique d'un actif ou la titularité d'un droit entre les mains d'un gestionnaire de confiance. Ainsi, en M&A, nous gérons des actifs devant être utilisés dans le cadre d'une garantie d'actifs et de passifs. Autre exemple de fiducie gestion, les grandes entreprises ont souvent besoin d'externaliser des actifs en dehors de leur bilan, pour des raisons de politique environnementale ou d'ingénierie en droit des sociétés. Enfin, toujours en fiducie gestion, nous intervenons également dans un contexte de restructuration de l'entreprise pour garantir l'exécution d'un plan de sauvegarde de l'emploi, les sommes finançant un tel plan étant transférées en fiducie.

Le champ de la fiducie sûreté est notre principal secteur d'intervention. Il s'agit principalement de garantir le crédit par le transfert de propriété d'actifs ou de droits ainsi que par une mission de gestion confiée au fiduciaire à la demande de banque ou de fonds de dette, qui octroient des prêts et font appel à nous pour sécuriser le montage et le remboursement. Cela concerne tous types d'actifs : des titres de société, des actifs immobiliers, des créances, mais aussi des marques ou des brevets. C'est une garantie moins chère que l'hypothèque, dont l'assiette est plus large. Elle est beaucoup plus souple et les effets également plus protecteurs pour les prêteurs .

Quels sont les avantages pour les entreprises ?

Étant la plateforme française du groupe de gestion d'actifs SGG, Equitis bénéficie de la force d'un réseau international, tout en ayant conservé son ADN initial : une structure orientée clients, particulièrement réactive à leurs besoins, avec une capacité d'intervention unique. Notre équipe se compose de spécialistes du droit et de la banque, banquiers seniors, experts en droit des sûretés, en droit du crédit, ou encore en restructuration d'entreprises. Ce sont des compétences que nous avons internalisées au sein de la société, et qui nous permettent d'être efficaces et rapides dans le traitement des dossiers et l'exécution des contrats de nature diverse. ×

EN BREF

- *Plus de 300 contrats signés depuis 2007 ;*
- *Plus de 6 milliards d'euros d'actifs sous gestion fiduciaire ;*
- *130 contrats de fiducie sous gestion.*

LA FIDUCIE, un dispositif de gestion qui gagnerait à être connu

Depuis la loi du 19 janvier 2007, la fiducie permet d'organiser un transfert de propriété pour apporter de la sûreté à une créance ou optimiser la gestion d'un patrimoine séparé par un tiers. *Sandrine Jeanjacquot, expert-comptable et commissaire aux comptes spécialiste des fiducies au sein d'Eurex, nous en dit plus.*

Sandrine Jeanjacquot

Dans quel cas, peut-on avoir recours à une fiducie ?
La fiducie peut être mise en place par des personnes physiques ou morales. Formalisée dans un contrat, elle est utilisée dans deux cas de figure :

- La fiducie-sûreté : il s'agit d'isoler des biens en garantie d'un prêt ou d'une dette. Ces biens transférés dans la fiducie ne pourront, d'ailleurs, pas être saisis ;
- La fiducie-gestion : des biens désignés sont confiés à un tiers de confiance pour que ce dernier les gère selon des modalités préétablies.

La mise en place d'une fiducie implique 3 parties prenantes : le constituant, qui va transférer le bien ou l'actif à gérer ; le bénéficiaire, qui va être le destinataire des revenus ou de la garantie dont se dessaisit le constituant ; et le fiduciaire, qui est l'intermédiaire qui va gérer la fiducie et les biens en question selon les termes fixés par le contrat. À noter que pour être nommé fiduciaire, il faut avoir un agrément délivré par l'Autorité des marchés financiers (AMF) et se plier à des contrôles annuels de son activité.
Enfin, la durée de la fiducie peut être déterminée ou indéterminée. Elle va dépendre des modalités de réalisation définies dans le contrat. Dans le cas d'une garantie de dette, par exemple, le terme de la dette sera également celui de l'exécution de la fiducie. Si elle a pour but d'assurer les besoins d'une personne, c'est son décès qui en marquera la fin.

Pouvez-vous nous donner des exemples pour illustrer chacun de ces deux cas de figure ?
Dans un projet d'acquisition de bien immobilier, l'organisme financier prêteur peut orienter son client vers la mise en place d'une fiducie.
Pour la fiducie-gestion, les parents d'un enfant porteur d'un handicap peuvent choisir de placer de l'argent ou un bien via une fiducie qui va spécifier la destination de l'exploitation du bien afin que le placement mis en place génère un revenu dont le seul bénéficiaire sera leur enfant.

Qu'en est-il au niveau des entreprises ?
Concrètement, le recours à une fiducie est pertinent à chaque fois qu'il y a la nécessité de sanctuariser des biens. Ainsi, une entreprise engagée dans un recours collectif peut y recourir pour garantir à ses partenaires sociaux que les termes du plan social négocié seront respectés. Il s'agit là d'un dispositif collectif. Mais la mise en place d'une fiducie peut être aussi une mesure individuelle au niveau du dirigeant. Par exemple, un actionnaire d'une société cotée sur laquelle l'AMF a fixé des seuils de détentions peut reporter l'excédent de ses actions dans une fiducie. Cela lui permet de mieux organiser et gérer leur revente sans impact sur le cours de la bourse et sans être exposé aux aléas des marchés financiers.

Eurex a développé une certaine expertise dans le domaine fiduciaire. Que proposez-vous ? Comment cela se traduit-il ?
Nous proposons avant tout un conseil de proximité afin d'accompagner nos clients à toutes les étapes de ce processus :

- Évaluer la pertinence d'avoir recours à une fiducie en analysant les besoins patrimoniaux et successoraux, mais aussi les besoins de garanties d'activité d'une entreprise ;
- Identifier le fiduciaire pour garantir une relation de confiance ;
- Contribuer à l'élaboration du contrat sur tous les registres (pratiques, comptables, fiscaux…) ;
- Endosser le rôle d'expert-comptable au travers de la tenue de la comptabilité, la réalisation de la déclaration fiscale et l'établissement du bilan annuel.

Chaque année, Eurex accompagne plus de la moitié des contrats de fiducie conclus.

Et pour conclure ?
La fiducie est un véritable outil de confiance. Il se caractérise par une liberté contractuelle, une souplesse de la mise en œuvre, une sécurisation des biens par un tiers de confiance. Alors que ce dispositif de gestion offre des avantages décisifs, il reste méconnu notamment des entreprises. ×

L'OPEN BANKING : enjeux et perspectives

L'open banking et l'échange des données bancaires via les outils et les technologies du net révolutionnent le monde bancaire. *Rencontre avec Bertrand Blumereau, Directeur Marketing du groupe SAB,* qui nous en dit plus.

Bertrand Blumereau

Bio express
Bertrand Blumereau est Directeur du Marketing du Groupe SAB qu'il a rejoint en 2015. Il a en charge la définition de l'offre, ainsi que le développement international de SAB. Depuis plus de 20 ans, il développe une connaissance centrée sur la banque mais élargie à tous les métiers bancaires : Banque de détail, Corporate Banking, Banque Privée, et à tout le spectre des fonctions (front-office, back-office, production informatique, ...). Il a été consultant chez Arthur Andersen (1986-1991) puis Directeur Marketing et Directeur Général Adjoint de Mag Systèmes, société spécialisée dans le traitement des documents bancaires (1991-2001). Il crée et dirige ensuite pendant 10 ans la filiale française de l'éditeur belge de progiciels bancaires, Callataÿ & Wouters, où il développe une vision du progiciel pour les grands comptes.
Il participe à la fusion de cet éditeur avec Sopra. Bertrand Blumereau est diplômé de l'Ecole Centrale de Lille (1986) et de l'Executive MBA de l'ESSEC (1996).

Présentez-nous SAB.
SAB est un éditeur de "core banking systems", des progiciels globaux destinés aux banques. Contrairement aux progiciels qui vont se focaliser sur le crédit, le paiement ou encore l'épargne, notre solution va couvrir l'ensemble de ces domaines. Nous faisons partie des rares éditeurs qui ont la capacité à adresser les 3 grands métiers de la banque : la banque pour les entreprises (corporate), la banque pour le large public (retail) et la banque privée.
Acteur français, SAB s'est d'abord développé en France avant de développer sa stratégie à l'international.
Nous adressons le continent africain adossé à une équipe importante en Tunisie. Nous sommes aussi présents au Maroc et avons des antennes commerciales en Côte d'Ivoire. Nous sommes aussi implantés au Moyen-Orient avec un important centre opérationnel à Beyrouth. Enfin, depuis 2018, nous avons une filiale en Espagne.
Aujourd'hui, nous proposons une solution progiciel bancaire avec une dimension internationale pour tous type d'acteurs du monde bancaire, incluant les nouveaux modèles. Cette solution s'appuie sur la ligne progiciel Sab AT. En France, nous sommes leader sur le segment des banques équipées d'un core banking sytem intégré.
Parmi nos clients, nous avons HSBC pour la banque détail, Banque Palatine sur le segment corporate ou encore Rothschild Martin Maurel pour la banque privée. Nous sommes aussi fournisseurs des nouveaux entrants sur le marché comme Orange Bank ou Nickel. En Afrique, nous sommes un acteur de référence avec la récente signature d'un contrat avec BNP Paribas pour ses 14 filiales africaines.

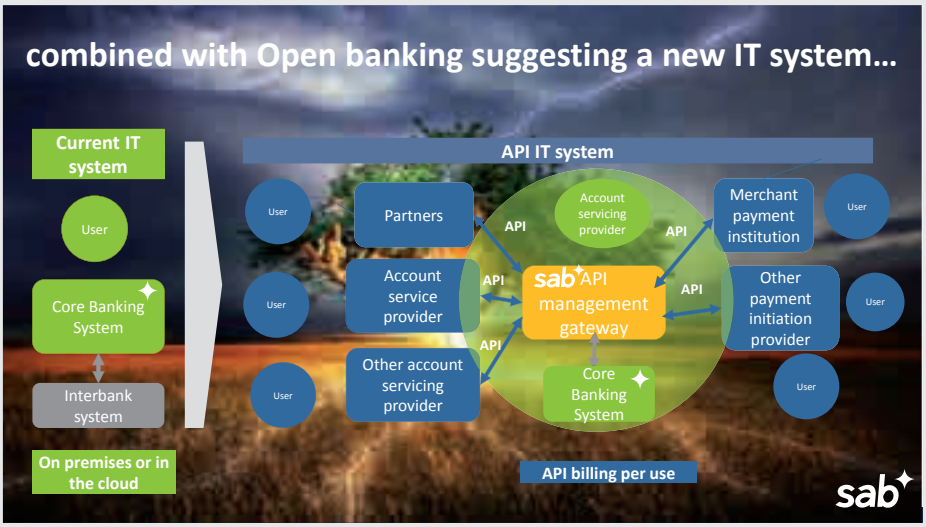
Quelles sont les principales solutions que vous proposez ?
En plus de 30 ans d'activité, notre positionnement et nos solutions ont bien évidemment considérablement évolué. Aujourd'hui, le progiciel modulaire et intégré Sab AT que nous proposons est doté des dernières technologies. À cela s'ajoutent des offres digitales en phase avec le développement des outils et services de l'internet banking. Dans ce cadre, nous avons revu nos offres digitales aussi bien pour le poste client (Your Portal Customer) et les smartphones (Your Mobile), que le poste agent (Your Portal Banker). Nous avons aussi la solution Your ATM, développée avec un partenaire, pour les terminaux et les guichets de retrait automatique de billets.
Nous avons récemment complété notre offre pour intégrer la réglementation DSP2. Nous avons donc ajouté l'offre SAB HD (HD pour Haute Disponibilité), dont la vocation est de faciliter la mise à disposition sans interruption vers l'extérieur de toutes les données du core banking, ainsi que l'offre Open SAB, notre plateforme de management et d'exposition des API.
Avec plus de 130 banques clientes, au cours des années, nous avons su rester à l'écoute du marché bancaire pour adapter nos solutions et en développer de nouvelles.

Revenons sur l'open banking, que proposez-vous à ce niveau ?
Poussé notamment par la réglementation, aujourd'hui, il y a un besoin de pouvoir exposer les données bancaires publiquement sans impacter la performance du core banking et, bien évidemment, sans impasse sur la sécurité. La difficulté pour les banques est d'être en

“Notre métier se transforme et nous nous positionnons aussi comme un fournisseur de services métiers.”

mesure de réussir cette transformation. En effet, elles doivent s’approprier des technologies qu’elles ne connaissent ni ne maîtrisent pas forcément. À cet enjeu technologique s’ajoute le défi réglementaire : respecter le calendrier imposé par la DSP2 et son obligation d’exposer les comptes de paiement des clients à des acteurs tiers dès mars 2019.
Open SAB a pour vocation de répondre à ces deux aspects via une offre SaaS pré-intégrée. Concrètement, nous allons fournir à nos clients la technologie, la plateforme et les services annexes. Nous prenons même en charge l’intégration dans leur système d’information. Et parce que nous mutualisons la plateforme pour tous nos clients, nous sommes en mesure de leur proposer des coûts très compétitifs. Pour nos clients qui font partie des plus gros acteurs bancaires et qui disposent de leur propre plateforme d’API, nous mettons à leur disposition, les composants qui vont leur permettre de connecter notre progiciel à leur plateforme.
Enfin, si notre plateforme SaaS s’adresse d’abord à nos clients, elle peut aussi être utilisée par l’ensemble des acteurs du monde bancaire.

De votre côté, comment vous adaptez-vous à toutes ces évolutions ?
Le volet réglementaire, intégré dans notre département de veille éditoriale, est une dimension intrinsèque de notre activité. Depuis toujours, nous menons des veilles réglementaires afin de proposer des solutions qui soient en adéquation avec les attentes du législateur. Jusque récemment, il s’agissait surtout d’être en mesure de fournir des reportings sur la fiscalité, les nouveaux produits, les paiements… Aujourd’hui, ces évolutions réglementaires couvrent un volet technique comme la DSP2 qui pousse notamment vers le développement et le déploiement de plateformes SaaS et ouvertes. Nous sommes conscients que ce n’est qu’une première étape. Dans cette continuité, nous travaillons déjà sur le déploiement de nos principaux services sous forme d’API. Cette démarche va nous permettre de nous



positionner sur de nouveaux segments. Par exemple, pour souscrire à un crédit en ligne, il faut une assurance. Si nous avons une expertise et un savoir-faire dans la gestion des crédits, nous ne sommes néanmoins pas une plateforme d’assurance. En nous rapprochant de fintechs pour développer des API, nous pourrons proposer un service d’assurance et de crédit en ligne totalement automatisé. Un autre sujet sur lequel nous travaillons est le paiement instantané, dont nous entendons de plus en plus parler. Cela va soulever des questions autour de la transmission des informations en temps réel, la sécurité…

Dans ce contexte mouvant, vous n’êtes donc plus seulement un éditeur…
En effet, notre métier se transforme et nous nous positionnons aussi comme un fournisseur de services métiers. Nous sommes directement impactés par tous ces changements et évolutions technologiques que nous devons assimiler et maîtriser. Nous sommes de plus en plus un intégrateur d’API : nous allons être amenés à fournir à nos clients des systèmes d’information dont tous les composants n’auront pas forcément été développés par SAB en interne. La capacité à nouer des partenariats pour fournir des services toujours plus riches et diversifiés devient ainsi un axe essentiel, voire stratégique. D’ailleurs, ce changement n’a rien d’exceptionnel. Il suffit de voir comment Microsoft, qui était aussi un fournisseur de progiciels, est devenu le plus important fournisseur de services progiciels via son Cloud. Au sein de SAB, nous avons fait le choix d’anticiper cette tendance qui va toucher le monde bancaire.

Qu’en est-il de vos enjeux et perspectives ?
C’est avant tout de franchir ce cap pour renforcer notre positionnement et acquérir de nouvelles parts de marché. Il s’agit d’un défi qui touche toutes les composantes de l’entreprise : de la R&D au marketing en passant par les fonctions commerciales ou juridiques. En effet, au lieu de vendre des licences avec une maintenance annuelle, nous allons plutôt proposer un accès à un système d’information avec un paiement à l’usage. Pour le marketing, cela veut dire pouvoir concevoir des offres plus rapidement avec de nouveaux partenaires.
En parallèle, les perspectives sont très enthousiasmantes. Il y a un enjeu de réactivité, d’agilité, d’innovation et d’accélération sur le marché qui rend notre métier encore plus passionnant !

L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE, une solution aux problématiques économiques et sociales actuelles?

Positionné sur le financement des entreprises de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) depuis 1983, *Esfin Gestion* a développé une véritable expertise de ce secteur. *Le point avec Pascal Trideau, Président du Directoire.*

Pascal Trideau

Esfin Gestion est un partenaire historique de l'Économie Sociale et Solidaire. Dites-nous en plus sur ce positionnement.

Dès 1983, nous avons lancé le premier fonds, l'Institut de Développement de l'Économie Sociale (IDES) afin d'apporter des capitaux propres aux entreprises de l'Économie Sociale et Solidaire, essentiellement des associations, des coopératives.

Depuis la création de l'IDES, nous avons financé et accompagné environ 600 projets d'entreprises du secteur de l'ESS, principalement des coopératives.

Nous nous caractérisons par un apport de fonds propres contrairement aux banques qui font ce que nous appelons classiquement du financement en bas de bilan ou de l'exploitation. En investissant dans les structures en haut de bilan, nous nous inscrivons dans une stratégie de financement sur le long terme, en moyenne 9-10 ans et sans prendre de garantie. Ce positionnement nous oblige à mener des investigations et des analyses stratégiques plus poussées afin de limiter les risques et de pouvoir accompagner efficacement nos participations.

Parce que nous investissons dans des sociétés de personnes, dont le capital est composé de parts sociales et non d'actions, celles-ci ne se revalorisent pas. Nous intervenons donc essentiellement avec des instruments financiers spécifiques : le titre participatif et le titre associatif.

Dans ce schéma, la logique et le regard sur l'entreprise sont différents. Au-delà d'une performance financière limitée, nous recherchons un impact sociétal réel, à commencer par l'emploi. Les entreprises de l'ESS sont avant tout des entreprises très stables sur le plan macro-économique et social. Par exemple, parmi nos partenaires, nous accompagnons de nombreuses SCOP, comme Le Relais, SCOPELEC, UTB, mais aussi des coopératives de commerçants, BigMat, Passion beauté, des associations, UCPA ACTED, ou encore des entreprises d'insertion, Optima – La Varappe...

Des fonds comme les nôtres permettent d'accompagner le développement de ces acteurs et de pérenniser leur croissance.

Quelles sont les principales tendances qui marquent le segment de l'Économie Sociale et Solidaire ?

Aujourd'hui, il y a un véritable engouement pour les valeurs portées par l'Économie Sociale et Solidaire. Elle permet notamment de répondre aux aspirations sociales des nouvelles générations en termes de gouvernance, de partage de la valeur, d'écologie…

Je reste convaincu que sur le court et le moyen terme, les valeurs intrinsèques de l'Économie Sociale et Solidaire deviendront la norme, notamment via la RSE, qui est devenue, en quelques années, un axe stratégique pour les entreprises. Plus que jamais, l'Économie Sociale et Solidaire a gagné la bataille des idées et c'est la pression sociétale qui accélère son développement et sa visibilité. Mais les valeurs ne suffisent pas.

Qu'en est-il des enjeux et perspectives à votre niveau ?

Il est évident que le modèle économique actuel ne pourra pas perdurer s'il n'est pas revu. Il en est de même au sein des entreprises où les salariés veulent légitimement de plus en plus participer à la gouvernance de leur organisation. Sur ce sujet par exemple, les dirigeants et chefs d'entreprises français sont encore timides. Revoir la gouvernance permet d'avoir un plus grand partage des décisions et une certaine maturité des discussions qui réduisent les oppositions stériles.

Les différentes parties prenantes vont se retrouver face à cette obligation fructueuse de partager la gouvernance et la richesse.

Le mot de la fin ?

Face, d'une part, à la situation économique et sociale à laquelle nous sommes confrontés et, d'autre part, à la compétition internationale qui s'impose à nous, les structures de l'ESS présentent des atouts de pérennité, de stabilité et d'efficacité que nous soutenons.

Par notre action, nous contribuons au développement des entreprises de cette économie modérée et non axée sur la seule maximisation des profits à court terme pour l'actionnaire, au bénéfice de l'emploi et des territoires. ×

EN BREF

- *175 millions d'euros sous gestion ;*
- *16 collaborateurs ;*
- *160 lignes d'investissement ;*
- *Environ 40 millions d'euros investis dans 25 entreprises en 2018.*

QUAND LA TECHNOLOGIE fait battre les cœurs

Au travers d'AIFIb, un logiciel de pointe conçu pour traiter la fibrillation auriculaire avec une précision sans précédent, l'intelligence artificielle fait son entrée au bloc opératoire.
Théophile Mohr Durdez (2014), CEO de Volta Medical, nous en dit plus.

Théophile Mohr Durdez (2014)

Quelques mots pour nous présenter Volta Medical ?
Cofondée par trois médecins - spécialisés en cardiologie et en rythmologie - et moi-même, ingénieur polytechnicien, Volta Medical opère dans le secteur de la MedTech. Nous concevons des outils d'intelligence artificielle (IA), qui guident les cardiologues à travers des interventions chirurgicales complexes, pour traiter les arythmies cardiaques.
Nous avons conçu notre première solution, AIFib. Il s'agit d'un logiciel de traitement de la fibrillation auriculaire (FA), qui permet au médecin d'effectuer une cartographie de la région d'intérêt pendant l'intervention, pour ensuite effectuer l'ablation et cautériser les tissus qui perpétuent ou qui initient la fibrillation auriculaire. C'est l'arythmie cardiaque la plus fréquente au monde, causée par une "tempête électrique" au niveau des oreillettes. Elle empêche le cœur de pomper correctement le sang. Ce trouble touche plus de 30 % de la population mondiale, soit 12 millions de patients en Europe et 7 millions aux États-Unis. C'est une maladie grave qui peut multiplier le risque d'AVC, le risque de démence, la mort subite ou l'insuffisance cardiaque.
À ce stade, nous avons testé notre outil dans le cadre d'une étude, d'abord monocentrique, puis multicentrique, avec une équipe de 12 collaborateurs. Nous avons, par ailleurs, levé la somme de 2,3 millions d'euros, pour continuer sur cette lancée.

Nous entendons de plus en plus parler du recours à l'intelligence artificielle dans le domaine médical. Qu'en est-il concrètement ?
Il y a, en effet, de plus en plus d'outils qui émergent et qui reproduisent l'expertise humaine, en termes de diagnostic, notamment à travers l'imagerie médicale. Ce sont des solutions spécifiques et ciblées, qui servent, par exemple, à détecter des tumeurs dans les mammographies ou les arythmies cardiaques, grâce notamment à l'électrocardiographie.
Au-delà de reproduire le savoir-faire humain, nous envisageons à l'avenir de révolutionner la médecine en créant de l'expertise nouvelle par rapport à la connaissance médicale humaine, et ce à travers la liaison de données cliniques mesurées avant et pendant les interventions.

Volta Medical se positionne sur l'intelligence artificielle et la cardiologie. Dites-nous plus.
C'est un choix lié à l'histoire de la création de Volta. Les trois médecins fondateurs avaient identifié une problématique importante dans le processus de cartographie des oreillettes du cœur. En effet, pour repérer les sources de la fibrillation à traiter, le cardiologue devait manipuler des sondes dans le cœur pour détecter visuellement les impulsions électriques. Une manœuvre complexe où l'analyse humaine était le seul recours. Ils ont alors imaginé cette solution, que nous avons ensuite implémentée ensemble, pour automatiser le processus.

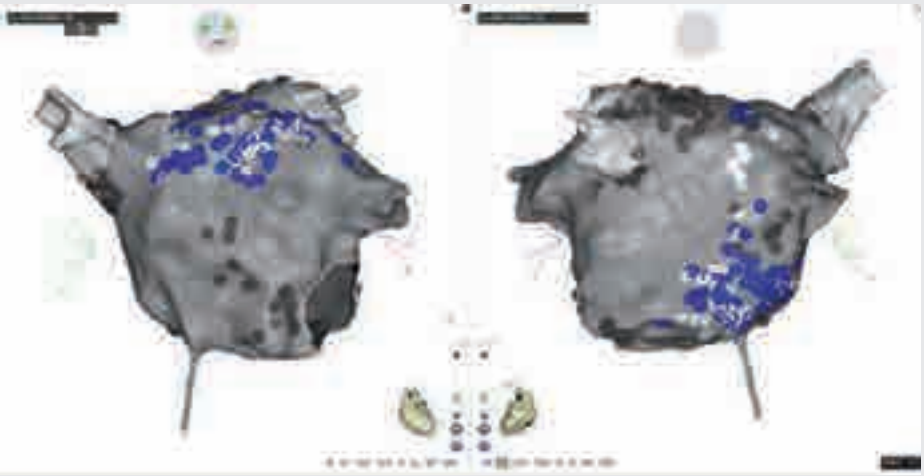
Dites-nous en plus sur AIFib. Comment fonctionne-t-il concrètement ?
C'est un logiciel d'intelligence artificielle qui a pour but de guider les médecins dans le cadre du traitement de la fibrillation auriculaire, au bloc opératoire. En effet, sous anesthésie, le médecin va effectuer une incision afin

"À ce stade, nous avons testé notre outil dans le cadre d'une étude, d'abord monocentrique, puis multicentrique, avec une équipe de 12 collaborateurs. Nous avons, par ailleurs, levé la somme de 2.3 millions d'euros, pour continuer sur cette lancée."

“Au-delà de reproduire le savoir-faire humain, nous envisageons à l’avenir de révolutionner la médecine en créant de l’expertise nouvelle par rapport à la connaissance médicale humaine, et ce à travers la liaison de données cliniques, mesurées avant et pendant les interventions.”

d’introduire son cathéter dans les oreillettes pour le déplacer dans le cœur. Au fur et à mesure, le logiciel va pointer les zones d’intérêts, à travers une carte de dispersion qu’il fournit. Le logiciel permet ainsi de déterminer les régions à cautériser, dans le but d’arrêter l’arythmie cardiaque à long terme. C’est un travail complexe que le logiciel est capable d’effectuer avec beaucoup de précision. Il s’agit donc d’analyser les signaux et de déterminer l’activité électrique du cœur et les mécanismes sous-jacents de l’arythmie, pour ensuite déterminer les zones exactes que le cardiologue va traiter.

Quels sont vos enjeux ? Vos perspectives ?
Nous avons trois chapitres importants. Le premier concerne la R&D, où l’enjeu est de continuer à développer des outils innovants. Pour cela, nous sommes à la recherche d’ingénieurs talentueux pour nous accompagner. Avis aux intéressés ! Par ailleurs, il y a un enjeu réglementaire, où se mêlent qualité et conformité afin d’obtenir une autorisation de mise sur le marché. Nous sommes en train de tester la faisabilité du logiciel au bloc. Les premiers résultats sont très prometteurs et témoignent de l’efficacité de cette solution, qui peut même dépasser l’expertise humaine. Enfin, il s’agit ensuite de préparer la commercialisation de notre produit, démontrer son efficacité et le commercialiser d’ici 2020.



Un exemple de cartes des oreillettes du cœur obtenues avec la contribution du logiciel AIFIb.

EN BREF

- *Création en 2016 à Marseille ;*
- *Plus de 10 ans de recherche & développement ;*
- *12 collaborateurs ;*
- *Une levée de fond en amorçage de 2.3 millions d’euros en octobre 2018 ;*
- *12 millions de patients potentiels en Europe.*

UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE
Made in France pour la réfrigération autonome et le stockage d'énergie

Rencontre avec Gilles Labranque, Président de Sofrigam, qui nous en dit plus sur sa société et la récente acquisition de Coldway. Il revient plus particulièrement sur l'impact de cette acquisition sur le positionnement de Sofrigam et les perspectives qui en découlent.

Gilles Labranque

Sofrigam est spécialisée dans les emballages de transport réfrigérants. Dites-nous en plus sur votre cœur de métier ?
Sofrigam est une PME française spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation d'emballages réfrigérants destinés aux produits pharmaceutiques thermosensibles à haute valeur ajoutée. Nous réalisons un chiffre d'affaires d'environ 20 millions d'euros, dont 90 % à l'export avec 12 des 15 principaux grands laboratoires mondiaux.
Contrairement aux autres acteurs du marché qui sont essentiellement des multinationales anglo-saxonnes, nous sommes une société de technologie qui va proposer des solutions sur-mesure afin de répondre aux divers besoins et attentes de ses clients.

Vous avez acquis en novembre 2018 l'entreprise Coldway. Qu'en est-il ?
Via l'acquisition de Coldway, nous disposons d'une nouvelle technologie de production de froid par absorption, dont le champ d'application élargit considérablement notre activité principale. Nous ajoutons la notion de froid actif à celle de Sofrigam, le froid passif.
Également, nous disposons de 15 collaborateurs supplémentaires d'un haut niveau, experts dans ce domaine, d'une unité de production située près de perpignan et d'une clientèle supplémentaire et complémentaire.
Sur le plan opérationnel, il s'agit d'un cycle discontinu de production de froid contrairement aux systèmes par compression, offrant ainsi une souplesse d'utilisation totalement nouvelle.
Enfin, c'est aussi une technologie Made in France qui reste en France !

Comment cela impacte votre positionnement ? Quelles sont vos perspectives ?
Cette technologie nous ouvre des perspectives nouvelles, en élargissant les domaines d'application de nos produits au monde entier.
Concrètement, outre le secteur pharmaceutique et celui de la santé, nous adressons les marchés de l'automobile, du stockage d'énergie, de l'agro-alimentaire et de tous les secteurs de l'Industrie qui recherchent une solution autonome de réfrigération depuis quelques watts à plusieurs milliers.

Quelle place accordez-vous au développement durable et à la question environnementale ?
Nous sommes certifiés ISO 14 001 depuis déjà plusieurs années et notre conception d'emballages maximise le volume utile transporté dans le respect de la chaîne du froid. Le rachat de Coldway renforce notre contribution au développement durable avec une gestion optimisée de l'énergie. Nous nous impliquons également dans la lutte contre le gaspillage alimentaire grâce à notre démarche.

Et pour conclure, vos principaux axes de développement ?
Accélérer le développement commercial sur le plan international du Groupe. ×

"Cette technologie nous ouvre des perspectives nouvelles, en élargissant les domaines d'application de nos produits au monde entier."

UNE ENTREPRISE résolument engagée !

Rencontre avec Michel Giannuzzi (85), PDG de Verallia et vice-président de la FEVE (Fédération Européenne du Verre d'Emballage). Il nous en dit plus sur le positionnement de sa société. Il revient aussi sur l'importance du digital et de la dimension RSE dans le cadre du développement des activités de l'entreprise.

Michel Giannuzzi (85)

Quelques mots sur Verallia.
Verallia est le 3e acteur mondial de l'industrie de l'emballage en verre et réalise un chiffre d'affaires de plus de 2,5 milliards d'euros. Cette ancienne filiale du groupe Saint-Gobain, désormais société industrielle indépendante détenue par Bpifrance et le fonds d'investissement de Private Equity américain Apollo, est présente dans 11 pays (en Europe, Ukraine, Russie, Brésil, Argentine et Chili) avec 32 usines et 10 000 collaborateurs.

Dans votre industrie B2B, le service client est un axe important. Dans ce cadre, comment capitalisez-vous sur le digital ?
Notre ambition est de pouvoir accompagner notre base clients de plus de 10 000 entreprises avec un très haut niveau de qualité produit et service.
Nous travaillons aussi bien avec des brasseurs qui recherchent des produits compétitifs et ont besoin de gros volumes, que des petits vignerons qui privilégient la personnalisation de leur emballage. Nous nous appuyons sur une segmentation très fine de nos clients et nous misons sur les outils digitaux pour être en mesure de répondre au mieux à leurs attentes. Notre outil Virtual Glass nous permet de faire des simulations informatiques, de développer une démarche de co-conception avec nos clients et de renforcer notre capacité à personnaliser les produits.
Nous utilisons aussi l'impression 3D pour réaliser très vite pour nos clients des prototypes proches de la réalité. Avec notre plateforme digitale myverallia, nous donnons la possibilité à nos clients de petite et moyenne taille, qui n'ont pas de système d'EDI, de gérer en ligne leur commande, leur facturation et le suivi de leur compte.
En interne, le numérique nous permet d'accélérer la digitalisation et l'automatisation de nos processus pour gagner en réactivité et agilité.

Qu'en est-il de votre politique RSE ?
Le verre est un produit sain et écologique composé de minéraux naturels et recyclable à l'infini. Notre activité est fondamentalement inscrite dans une démarche d'économie circulaire et de développement durable. Nous intervenons à toutes les étapes du cycle d'usage du verre pour améliorer l'impact environnemental de notre activité. Cela passe notamment par de l'écoconception pour concevoir des bouteilles plus légères afin d'optimiser les coûts de transport et réduire notre empreinte carbone.
Au niveau de la réduction de notre consommation énergétique, nous avons l'objectif ambitieux de réduire nos émissions de CO_2 de 40 % entre 1990 et 2030. Nous sommes sur la bonne voie car entre 1990 et 2015, nous avons réduit de 23 % nos émissions en Europe, puis de 4 % entre 2015 et 2017. Nous voulons aussi augmenter le taux de recyclage et nous collaborons avec des associations nationales et européennes pour accroître le taux de collecte du verre usagé. Nous gérons par ailleurs 6 usines de traitement du verre usagé (en France, Italie et Allemagne). En effet, augmenter de 10 % le volume de verre recyclé permet de réduire de 5 % les émissions de CO_2 et de 2,5 % la consommation énergétique.
Sur le volet sociétal, nous nous concentrons sur le bien-être et la sécurité de nos collaborateurs. Sur les deux dernières années, nous avons réduit de 17 % la fréquence des accidents de travail avec ou sans arrêt.
Nous avons une politique sociale d'inclusion des talents très active avec un focus sur la diversité sous toutes ses formes. Enfin, notre activité est très ancrée dans les économies locales avec 80 % de notre Chiffre d'Affaires réalisé dans un rayon de 300 km autour de nos usines.

Vos perspectives ?
Nos efforts visent une croissance profitable qui s'appuie sur un modèle d'excellence industrielle. Aujourd'hui, grâce à l'implication de tous nos collaborateurs, la société se porte très bien. Notre défi est d'attirer encore plus de talents au sein de l'entreprise, de les accompagner et de les faire grandir. C'est ce qui fera notre différence et notre succès. ×

QUAND L'ENVIRONNEMENT est porteur de valeur pour l'économie

Dans un monde en perpétuelle mutation, *le cabinet Sara Hernandez Consulting* accompagne les acteurs économiques et institutionnels dans le développement stratégique de leurs modèles de transition écologique.

Sara Hernandez

Bio express
Sara Hernandez bénéfice de plus de 20 ans d'expérience dans le monde de l'économie appliquée au domaine de l'environnement, de la biodiversité et des ressources naturelles. Elle a débuté sa carrière en tant que chercheur en Colombie auprès du ministère de l'Environnement. Dix ans plus tard, elle rejoint le ministère de l'Écologie en France comme chargée de mission sur la problématique de l'économie et de la biodiversité. Suite à son expérience professionnelle à Londres dans un bureau d'études international, elle crée, en 2016, le cabinet éponyme Sara Hernandez Consulting pour travailler sur des problématiques de transition écologique et de croissance verte.

Vous mettez les outils de l'analyse économique au service du domaine de l'environnement. Pourquoi ? Dites-nous en plus sur ce choix de positionnement.
L'enjeu est d'estimer le coût de l'empreinte environnementale, de l'inaction, mais aussi des actions positives qui permettent de répondre aux enjeux réglementaires et de justifier les sources de création de valeur.
Si nous maîtrisons les analyses du cycle de vie ou la RSE, nous préférons adapter nos évaluations économiques aux besoins de nos clients avec une approche technico-économique. Concrètement, nous cherchons à donner une valeur ajoutée aux approches classiques de la RSE pour introduire les enjeux financiers des choix que nos analyses peuvent apporter.
Nous sommes convaincus qu'en donnant plus de visibilité économique aux enjeux environnementaux, les acteurs économiques seront en mesure d'appréhender le risque financier et les risques opérationnels, de faire des économies sur la dépense publique et privée et de faire des investissements plus pertinents et efficaces aussi bien dans le privé que le public.
En parallèle, l'enjeu économique est un levier de performance pour les entreprises. Il permet de mieux structurer la stratégie interne des entreprises, de réduire les coûts opératifs et de mieux mobiliser les salariés autour d'un projet commun. L'entreprise est insérée dans un territoire dont les acteurs ont un certain nombre d'attentes et d'exigences.
Ces outils contribuent à restaurer la confiance et à renforcer le sentiment d'appartenance au territoire tout en accentuant la fonction sociale et économique de l'entreprise.
Parce que les acteurs économiques prennent des décisions sur la base des enjeux économiques, il devient donc indispensable d'appréhender les enjeux climatiques, de la biodiversité, des ressources naturelles et de l'eau… Ignorer aujourd'hui ces enjeux économiques pourrait impacter négativement le processus de décisions voire induire des décisions erronées qui peuvent se traduire par des ajustements et des coûts supplémentaires. Concrètement, le coût de l'inaction peut très vite dépasser celui qui peut être alloué aux actions préventives ou d'anticipation. Il est évident que l'économie appliquée aux enjeux environnementaux permet de prendre des décisions plus éclairées.

Votre ambition est aussi de promouvoir une croissance verte. Comment cela se traduit-il ?
La croissance verte favorise la création de la richesse tout en préservant les actifs naturels sur lesquels se base le développement d'une entreprise, d'un territoire ou d'un pays. Elle est un levier, un booster d'innovation technologique

Mécanismes d'enchères pour inciter à l'adoption d'innovations agro-écologiques auprès d'agriculteur d'Haiti.

ou sociale à condition que tous les enjeux de cette transition soient appréhendés.
La transition écologique demande des outils de pilotage pour plus d'adaptation et de résilience. Pour certaines innovations, l'expérience ou l'évidence de la preuve est nécessaire, notamment dans les relations B2B. L'innovation sociale se traduit par de nouvelles formes d'organisation où le compromis amène à des solutions gagnant-gagnant. Ces solutions qui viennent d'une action collective sont par conséquent plus pérennes.

Plus particulièrement, sur quels types de mission et d'opération intervenez-vous ?
Mes missions ont une dimension nationale et internationale. Au niveau national, il s'agit d'apporter des éléments de réponses aux acteurs institutionnels et aux entreprises. Ces questions peuvent tourner autour de la faisabilité de la mise en place de l'économie circulaire, de la valorisation de projets d'aménagement urbain, de la compréhension des modèles économiques de l'agriculture urbaine… Ces problématiques peuvent être également liées à la recherche de solutions innovantes contre les pollutions diffuses sur les aires d'alimentation de captage pour l'eau potable. Il s'agit aussi de s'interroger sur la fiscalité environnementale et son efficacité en termes d'atteinte des objectifs tout en analysant les effets distributifs, c'est-à-dire l'impact social. Sur un plan plus international, nous intervenons dans le cadre de l'évaluation de l'impact des projets financés par la coopération internationale, l'impact des innovations agroécologiques, la faisabilité de la mise en place de politiques urbaines plus résilientes. Nous pouvons également intervenir dans le cadre du développement de nouvelles stratégies de croissance verte dans les pays en développement.

Dans ce cadre, quels sont les principaux besoins des clients qui vous sollicitent ?
Ils sont variés. Il s'agit essentiellement de pouvoir répondre à la réglementation en cours ou à venir tout en optimisant l'efficacité des politiques environnementales et en mesurant l'impact environnemental et social de l'investissement public et privé. Par exemple, à Vitry-Sur-Seine, nous avons une mission d'assistance technique pour une étude sur le retour social d'investissement d'un projet d'aménagement urbain.
Aux côtés de l'Agence de l'Environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME), nous sommes en train d'analyser le potentiel économique et de développement de l'agriculture urbaine en région PACA. Nous avons fait l'évaluation économique du déploiement d'un système industriel circulaire entre les parcs d'activités de la Communauté de Communes du Val d'Oust et de Lanvaux (CCVOL) en collaboration avec le bureau d'études SVITEC et Menozzi. À cela s'ajoute une assistance technique pour la conception d'une redevance pour le traitement des eaux usées pour le compte de la Communauté de Commune de l'Oust et Brocéliande (CCOB).
À l'international, nous intervenons à Haïti auprès de la Banque Interaméricaine de Développement (BID) en assistance technique pour l'évaluation des possibilités d'investissement dans le cadre d'innovations agroécologiques dans le secteur agricole. Nous intervenons également dans le cadre de l'élaboration et la mise en place d'un mécanisme de paiement Pour Service Environnemental (PSE) en faveur de la préservation des ressources en eau auprès de la Commission Européenne. Enfin, nous sommes intervenus dans l'évalaution des projets du Programme des Nations Unis pour le Développement (PUND) en Colombie.

France- Séminaire national sur les paiements pour services environnementaux.

Quels sont vos principaux enjeux ?
Nous sommes en plein développement ! Nous avons progressé en contribuant à des missions qui donnent un sens aux enjeux environnementaux avec un fort impact social. Notre savoir-faire résulte d'une R&D dynamique et d'une veille scientifique, économique et réglementaire qui nous permettent d'apporter des solutions opératives et réalistes.
Je souhaite investir davantage dans le numérique et la réalité virtuelle pour développer des outils innovants qui facilitent la collecte d'information et la construction de projets collaboratifs plus pertinents.
En parallèle, les outils économiques évoluent à grande vitesse. Nous travaillons donc avec les approches de l'économie comportementale en nous appuyant sur des doctorants que nous accueillons au sein du cabinet pour le développement d'outils opérationnels. Cette démarche nécessite la consolidation d'une équipe de haut niveau qui soit en capacité de s'adapter aux enjeux et aux besoins des clients.
Enfin, mon ambition est de démontrer que la transition écologique est possible et qu'elle est créatrice de valeur. Cela requiert aussi une forte communication pour inciter nos clients à nous faire confiance et nous permettre de les accompagner dans leurs démarches.

CONSTRUIRE le futur

Le Conseil Régional d'Île-de-France a fait le choix de s'appuyer sur la solution Active 3D de *Sopra Steria* pour optimiser les travaux de rénovation et de maintenance des 465 lycées dans la région. *Rencontre avec Bernard Giry, Conseiller numérique, innovation et recherche au sein du Conseil Régional d'Île-de-France* qui nous en dit plus.

Bernard Giry

Pouvez-vous nous expliquer dans quel cadre vous utilisez la solution Active 3D de Sopra Steria ? Quels étaient vos besoins ?

Nous sommes en train de mener une grande vague de maintenance et de rénovation de plus de 465 lycées publics de la région Île-de-France. Dans ce cadre, nous faisons face à des enjeux liés au pilotage et au suivi des travaux. Ainsi, nous avons décidé de faire appel aux outils numériques pour pouvoir gérer au mieux les projets et assurer une meilleure gestion des chantiers.

Nous nous inscrivons également dans une procédure de numérisation qui requiert l'utilisation des outils digitaux pour réaliser les plans, les notes de calculs ou encore les comptes rendus de maintenance…

En plus, la région Île-de-France répond à l'appel au projet "Territoires d'Innovation - Grande Ambition" (TIGA) porté par la Caisse des Dépôts. Ainsi, nous essayons d'être à l'avant-garde sur les outils digitaux notamment le BIM qui nous permet d'intégrer la modélisation 3D dans les lycées. Enfin, nous avons besoin de nous appuyer sur des outils performants qui nous permettent de mieux maîtriser les dépenses publiques et d'aller vers de la maintenance prédictive.

Quels sont les avantages de cette solution et comment répond-elle à votre problématique ?

Nous sommes encore au début du processus, mais les perspectives sont prometteuses.

Nous avons présenté l'outil, réalisé des tests et paramétré ses fonctionnalités en adéquation avec nos besoins. En effet, Active 3D, contrairement aux outils dits "classiques" propose une ergonomie adaptée de l'interface. Nous sommes, actuellement, en train d'y intégrer les plans de tous les lycées afin de réaliser les comptes rendus de maintenance et de rénovation.

Nous cherchons également à interfacer Active 3D avec nos outils pour que l'ensemble des intervenants (agents, ingénieurs, techniciens…) puissent l'utiliser et interagir plus facilement. Grâce à cette solution, nous avons désormais un pilotage à la fois centralisé et décentralisé : une vision unique à travers un outil partagé !

Comment la solution de Sopra Steria accompagne donc votre digitalisation ?

Active 3D nous permet de construire la fiche d'identité d'un lycée, de centraliser dans un seul outil le plan et les comptes rendus de maintenance. À cela s'ajoute la possibilité de réaliser de la maintenance prédictive une fois que la totalité de ces données y sont intégrées. Enfin, en nous appuyant sur la solution de Sopra Steria, nous allons pouvoir améliorer la qualité de travail des agents, leur efficacité, mais aussi gagner en réactivité sur la maintenance et de surcroît avoir une meilleure maîtrise de nos dépenses. ×

EN BREF

La solution Active 3D de Sopra Steria est une plateforme d'exploitation 3D OpenBIM. Répondant aux objectifs métiers, l'offre est constituée d'un ensemble de services pour assurer la gestion technique des bâtiments et l'interopérabilité entre les processus et le BIM. En effet, l'OpenBIM avec la technologie Active 3D offre plusieurs avantages :

- *Exploitation et visualisation multi-formats 2D /3D et multi-maquettes ;*
- *Structuration simple et rapide des informations techniques du patrimoine ;*
- *Réduction des coûts d'exploitation ;*
- *Ouverture de la connaissance du bâtiment à tous les professionnels et usagers ;*
- *Partage des informations avec les différents acteurs ;*
- *Solution d'efficacité énergétique intégrée techniquement ;*
- *Les professionnels de Sopra Steria accompagnent au quotidien leurs clients dans la gestion technique de leurs bâtiments, l'entretien des équipements, la maintenance des installations et dans la performance environnementale.*

FOCUS SUR les ingrédients botaniques

Rencontre avec Maxime Angelucci, CEO de Natural Origins, qui nous en dit plus sur sa société, son activité, ses enjeux et ses perspectives.

Maxime Angelucci

Natural Origins est spécialiste des ingrédients botaniques. Dites-nous en plus ?
En effet, Natural Origins est une entreprise spécialisée dans le sourcing des plantes et la production d'ingrédients botaniques. Nos produits sont principalement destinés à l'industrie agroalimentaire, aux marchés des compléments alimentaires, des spiritueux, du thé et des infusions. Pour le sourcing des plantes, nous travaillons avec plus de 60 pays dans le monde. Notre activité est exclusivement B2B.

Comment cela se traduit-il en termes de produit et d'offres de services ?
Au-delà du sourcing des ingrédients, il y a un véritable enjeu au niveau des matières premières qui doivent être exemptes de tous défauts, comme les contaminants, les pesticides, les métaux lourds, alors que les environnements où elles sont cultivées sont de plus en plus soumis à la pollution. À cela s'ajoute l'approvisionnement de nos clients : nous devons être en mesure de leur garantir, en plus de la conformité de nos produits, une supply chain continue. Dans ce cadre, nous avons mis en place un système financier qui nous permet de préfinancer nos agriculteurs partenaires afin d'éviter les ruptures de stocks. Enfin, nous fournissons à nos clients des certificats d'analyse poussée ce qui permet de renforcer la traçabilité des produits.

Qu'en est-il de la place de l'innovation et de la R&D dans votre activité ?
En 2018, nous avons créé le Botanical Studio pour travailler avec nos clients sur la conception et la formulation de leur produit. Nous développons ainsi ensemble des prototypes afin de tester les dosages, les ingrédients, mais aussi déterminer le goût, la couleur, ou encore évaluer l'impact du produit. Nous sommes aussi attentifs aux tendances et nouvelles habitudes de consommation qui marquent le marché. Actuellement, pour proposer des produits non transformés, nous avons développé une gamme de poudre botanique. Cela demande une très bonne connaissance des plantes et une maîtrise parfaite des procédés. Nous menons des études cliniques sur nos ingrédients botaniques pour prouver et démontrer leur efficacité sur le microbiote, ou encore leur impact positif sur le sommeil, par exemple.

Vos enjeux ?
Il s'agit principalement de l'accès aux matières premières qui est devenu de plus en plus complexe à cause des contraintes environnementales extrêmement changeantes : pollution, réchauffement climatique…
Ainsi, nous travaillons avec les deux hémisphères de la planète pour éviter la rupture de notre supply chain. Cela nous permet de diversifier les risques, car il est en effet rare que deux zones géographiques soient soumises aux mêmes conditions météorologiques.
En parallèle, nous devons pouvoir nous approprier les nouvelles méthodes de production comme l'hydroponie qui permet d'isoler complètement une culture de son environnement pour éviter toute pollution et contamination. Nous devons aussi adopter nos produits aux divers profils de consommateurs et à leurs exigences en termes de nutrition : les vegans, les adeptes du fair trade… D'ailleurs, leurs demandes sont plus pointues et ils sont très sensibles à l'origine des produits qu'ils consomment. Enfin, il s'agit aussi de poursuivre nos études autour des plantes pour accompagner la recherche scientifique.

Vos perspectives ?
Nous continuons à nouer des partenariats sur le long terme avec les agriculteurs qui sont au cœur de notre modèle et de notre activité. Nous poursuivons aussi les investissements dans le sourcing des plantes et l'adaptation de nos outils de production pour être toujours en capacité de s'adapter aux attentes des consommateurs, notamment au travers de la fourniture d'ingrédients toujours plus naturels avec une bonne densité nutritionnelle afin de contribuer à la conception de produits bienfaisants. ×