

PETER BRUCE-CLARK

Associé directeur de Social Impact Capital

Patrick NICOLET

Nous accueillons dans ce panel Peter Bruce-Clark qui est associé directeur chez Social Impact Capital, une société de capital-risque qui investit dans des start-ups socialement et écologiquement responsables. Il a une opinion bien différente quant au rôle du secteur privé par rapport au secteur public. Le débat est ouvert.

Peter BRUCE-CLARK

Merci pour la présentation, Patrick. Je voudrais tout d'abord remercier la World Policy Conference de m'avoir invité cette année. C'est à vrai dire ma première participation à cette conférence et mon premier séjour à Marrakech et, ces derniers jours, j'ai été frappé par la qualité de la programmation ; c'est merveilleux, alors merci. Sachant que je suis ici aujourd'hui en tant que représentant d'une société de capital-risque, je parlerai, comme on pouvait s'y attendre, du point de vue du marché. Après tout, l'investissement fait partie de mon quotidien et nous croyons que le capital-risque en phase de démarrage est un outil essentiel pour générer un impact social et environnemental. Je tiens également à dire que c'est une immense joie pour moi d'être aujourd'hui ici parmi vous, qui représentez une communauté internationale éclairée. J'apprécie que nous soyons plus ou moins d'accord sur l'existence du changement climatique et sur le fait que cela entraîne une crise aux Etats-Unis, où malheureusement, il y a un manque de leadership. Partant de ce constat, nous avons été nombreux aux Etats-Unis, dans le monde de l'entreprise et des finances, à décider d'agir.

Au sujet des solutions climatiques, je voudrais dire trois choses. Premièrement, la crise climatique est un défi complexe. Deuxièmement, je vais vous donner des exemples concrets d'entreprises, tant aux États-Unis qu'à l'étranger, qui ciblent ce que je considère comme une énorme opportunité de marché, à savoir l'industrie du climat. Enfin, je voudrais évoquer la façon dont nous appréhendons la crise climatique. Je crois qu'il y a deux façons de la raconter et deux façons de ne pas le faire.

La crise climatique est un défi complexe, non linéaire et multisectoriel. Elle exige des solutions diverses et variées qui tirent parti des meilleures pratiques du monde et du marché. Taxe carbone internationale et nationale, subventions pour soutenir les énergies propres, nous disons simplement que nous devrions utiliser l'énergie nucléaire. Un pansement ne peut pas soigner une blessure béante qui s'infecte. C'est comme essayer de harponner un géant alors que ce dont vous avez réellement besoin, c'est de quelques personnes avec différentes sortes de flèches et de cordes pour l'attacher. Ce qui m'intéresse davantage, c'est la manière dont nous identifions et encourageons des solutions de marché pertinentes et adaptées qui prennent en compte les spécificités des pays, les moteurs de leur PIB et la contribution de ces moteurs au changement climatique.

L'autre message clé que je tiens à faire passer est que les principes de l'économie circulaire constitueront la base de la prospérité des pays en ce début de siècle. Je crois que les pays qui les adopteront sans réserve, en soutenant financièrement, en encourageant et créant d'énormes industries tournées vers la lutte contre le changement climatique, seront plus riches que ceux qui ne s'engagent pas sur cette voie. J'ai vu une affiche sur laquelle figure une citation de McKinsey : « Le bénéfice net lié à l'adoption des principes de l'économie circulaire pourrait représenter 1,8 billion d'euros pour les Européens ». Je voudrais aller encore plus loin et dire que la crise climatique mondiale pourrait générer 26 billions de dollars de gains économiques. Pour mettre ce chiffre en perspective, cela représente un quart de l'économie mondiale évaluée à environ 100 billions de dollars. Mes propos prêtent peut-être à sourire et vous allez me rétorquer qu'on ne peut pas gagner de l'argent avec le changement climatique. Malheureusement pour vous, vous avez tort, c'est possible et c'est que nous faisons. Je vais vous donner deux exemples d'entreprises qui tirent profit de l'industrie du climat estimée à plusieurs billions de dollars.

Le premier exemple est celui d'une entreprise, appelée Prometheus, qui fait partie de notre portefeuille. Prometheus est une start-up basée à San Francisco qui aspire le carbone de l'atmosphère pour créer de l'essence et d'autres carburants. Il s'agit du premier « carburant zéro carbone ». La technologie essentielle utilisée par Prometheus est une membrane de nanotube de carbone qui a de nombreuses applications dans le domaine du climat et du dessalement de l'eau. L'entreprise produira bientôt du carburant à un prix équivalent à celui des acteurs traditionnels du marché et, d'ici quelques années, elle pense pouvoir le produire à un prix nettement inférieur. Prometheus est juste une entreprise qui transforme fondamentalement les marchés des transports et de l'énergie. Il y a quelques mois, elle a vendu son premier carburéacteur à une entreprise appelée Boom Supersonic. Désormais, Boom n'utilisera plus que du carburant zéro carbone. Nous sommes enthousiastes car il s'agit là d'une opportunité d'investissement de plusieurs milliards de dollars.

Pour mon deuxième exemple, je vais vous confier un petit secret. Il s'agit d'une entreprise de recyclage de plastique basée à Johannesburg, en Afrique du Sud et dans le Colorado aux États-Unis. Cette entreprise dont je tairai le nom est capable de recycler 90 % des déchets de plastique pour les transformer en carburant, en énergie et en chaleur. Sachez que le plastique a une densité plus élevée que le charbon et qu'il représente une ressource évaluée à 2,3 billions de dollars dans le monde. Ses clients sont des municipalités, des parcs automobiles de grandes entreprises, ainsi que des usines de recyclage traditionnelles. Sa solution comporte plusieurs avantages : elle demande peu d'investissements, elle est peu coûteuse à fabriquer et elle est modulaire ; une unité peut traiter une tonne de plastique par jour et vous augmentez la capacité en ajoutant simplement un autre module, un peu comme les Lego. Pour mettre cela en perspective, si l'entreprise avait 200 clients dans le monde, elle générerait entre 100 et 200 millions de dollars par an.

Ça a l'air d'être une super affaire, non ? Vous vous demandez peut-être « Qu'est-ce que ces entreprises ont en commun ? ». Pour moi, ces entreprises appréhendent différemment les externalités du problème. Au lieu de se lamenter en disant « oh non, nous sommes condamnés, le changement climatique est un problème, les externalités sont terribles », elles disent « j'aime le carbone, le CO₂ atmosphérique vaut un billion de dollars par an. J'aime les déchets plastiques, personne n'en veut et ils représentent 2,3 billions de dollars ».

La crise climatique est un défi et elle donne naissance à tout un ensemble d'industries et de secteurs. Enfin, j'aimerais aborder de front un point : nous ne pouvons pas et ne devons pas partager l'avis de certains participants ici présents qui estiment qu'il est trop tard pour faire quoi que ce soit sur le front du climat et se demandent pourquoi nous devrions nous en préoccuper. Je trouve ce cynisme franchement stupéfiant. Tout n'est pas perdu. Le statu quo n'est pas une option et nous remettons en question cette position en finançant chaque année des entreprises qui viendront un jour perturber les acteurs traditionnels qui ont choisi de ne pas tirer parti de la crise et qui passent à côté d'une opportunité de marché de plusieurs billions de dollars. Et vous savez quoi, nous allons essayer de gagner des millions de dollars grâce à ces investissements. Comme nous aimons à le dire chez Social Impact Capital, la seule chose capable d'arrêter une mauvaise personne avec un bon projet, c'est une bonne personne avec un meilleur projet.

Je dirais, pour conclure, qu'un défi, par définition, est à la fois un risque et une opportunité. La crise climatique est un défi pour le marché.

Patrick NICOLET

Avant de passer à autre chose, j'aurais souhaité en savoir un peu plus sur votre thèse d'investissement. Combien de fonds voulez-vous lever ? Combien de fonds voulez-vous allouer ? Quel type de rendement prévoyez-vous ? Avancez-vous des critères durables ou une nouvelle thèse d'investissement pour expliquer que le rendement sera un peu moindre, ce qui ne suscitera guère d'enthousiasme, n'est-ce pas ? Quelle est votre thèse d'investissement ?

Peter BRUCE-CLARK

Notre thèse est la suivante : nous investissons à l'échelle mondiale et régionale. La Silicon Valley n'a pas le monopole de l'innovation et nous en sommes sincèrement très heureux, car les valorisations sont bien meilleures. Nous recherchons des entreprises dont le modèle économique repose sur l'impact social et environnemental. Cet impact est inhérent au mode de production ; ce n'est pas quelque chose que l'on ajoute artificiellement à la fin. Nous recherchons

donc des entreprises dans un large éventail de secteurs ; nous ne sommes pas focalisés sur un secteur en particulier. Certaines causes nous tiennent à cœur et nous les hiérarchisons. Personnellement, lors de ce processus de hiérarchisation, je détermine dans quelle mesure le problème représente un risque existentiel, généralement sur le plan du climat, de la santé, etc. En ce moment, nous en sommes à l'étape d'élimination des risques des accords portant sur les externalités que le marché traditionnel n'acceptera pas.

Patrick NICOLET

Donc, combien ?

Peter BRUCE-CLARK

Combien ?

Patrick NICOLET

Combien voulez-vous investir ?

Peter BRUCE-CLARK

Au départ, 100 millions, puis nous passerons à 250 millions, jusqu'à un milliard. Nous espérons déployer des billions de dollars, pas à nous seuls, mais du moins établir une norme de marché en matière d'investissement.

Patrick NICOLET

Merci.