



Adrien de Crombrughe,
Directeur du pôle Grand Age
& Autonomie, Direction de
l'investissement



Quelle est la thèse d'investissement ou l'engagement de la Caisse des Dépôts sur le bien-vieillir ou la transition démographique ?

Le groupe Caisse des Dépôts intervient historiquement sur le secteur du grand âge et d'une manière très large. En effet, il est présent sur l'ensemble du parcours de la perte d'autonomie.

Plus précisément, le Groupe agit en tant que prêteur auprès des établissements médico-sociaux pour personnes âgées, tous secteurs confondus (Public / Privé non lucratif / Privé), par la Banque des Territoires, la Banque Postale et la SFIL. C'est ainsi plus de 645M€ de prêts qui ont été déployés en 2023. Le groupe Caisse des Dépôts intervient aussi en tant qu'opérateur à travers EMEIS : 3ème hébergeur de personnes âgées en nombre de places en EHPAD, CDC Habitat : bailleur de logements senior et intergénérationnel, La Poste Santé Autonomie créée fin 2023 qui allie le

service humain de la branche service courrier colis et les solutions et les solutions numériques de Docaposte dans le domaine de la Santé et du Grand âge. Avec la CNP, nous agissons aussi en tant qu'assureur. Enfin, concernant plus spécifiquement mon activité, nous intervenons en tant qu'investisseur de long terme et d'intérêt général à la fois en soutenant la croissance de jeunes entreprises et à la fois en investissant dans l'immobilier lié au Bien Vieillir. A date, c'est plus de 360M€ qui ont été investi sur ce marché.

Notre objectif repose sur 2 axes principaux : le maintien à domicile et soutenir les établissements médico-sociaux tels les EHPAD.

Comment cet engagement se matérialise il et pouvez-vous citer quelques structures dans lesquelles vous avez investi récemment ?

La 1ère « brique » de notre stratégie d'investissement est très servicielle : nous soutenons la croissance de toute offre qui permet le maintien à domicile dans de bonnes conditions. Cela va, notamment, de la prévention de la perte d'autonomie comme Siel Bleu ou Neosilver, en passant par des solutions de solvabilisation du patrimoine pour financer le maintien à domicile comme Les 3 Colonnes ou ViagéVie, nous investissons aussi sur des solutions d'adaptation du domicile comme Merci Julie ou Alogia...

Une 2ème « brique » vise à soutenir le bien vieillir, certes à domicile, mais dans un autre domicile qui offre une alternative adaptée aux besoins des séniors comme l'Habitat Inclusif, à travers notamment Domani ou Maison de Blandine, qui présentent des solutions au besoin de lien social, ou encore à travers des investissements dans les Résidences Services Séniors qui présentent des offres plus servicielles.

Comment analysez-vous les dossiers ? Quelles sont les critères que vous regardez et quels conseils pouvez-vous donner aux entrepreneurs en levée ?

Nous avons une analyse assez unique des dossiers d'investissement. Comme tout investisseur nous menons, évidemment, une analyse « Rendement/Risque » mais nous complétons notre opinion par une analyse « impact social » qui est un élément très important pour un investisseur d'intérêt général comme nous. Enfin, nous avons une analyse stratégique de la filière du Bien Vieillir afin de construire un parcours de bout en bout. C'est-à-dire que nous nous intéressons à toutes les réponses depuis la perte d'autonomie jusqu'à la vie en établissement médico-sociaux au lieu de ne regarder que les segments les plus rentables du marché de la Silver Eco.

Evidemment, lors d'une instruction d'une opportunité d'investissement, nous analysons un très grand nombre de paramètres mais les plus structurants peuvent, peut-être, être résumés ainsi : la qualité de l'équipe, la taille du marché réellement adressé, et, le temps de contractualisation avec le ou les types de clients.

Enfin, si je devais donner un conseil aux entrepreneurs ça serait de lever des fonds, non pas uniquement avec un simple pourvoyeur de fonds mais d'identifier un investisseur qui puisse être un véritable associé, c'est-à-dire qui puisse vous accompagner dans l'essaimage du projet. A la Banque des Territoires, c'est ce que nous faisons au quotidien, surtout sur le marché de la Silver Eco où nous avons beaucoup à apporter.

