



**Q&A w/ Aymeric Jung  
Managing Partner – Quadia**

**Pourquoi pensez-vous que “l’Impact Investing” est indispensable dans notre contexte économique actuel comme méthode de financement pour des objectifs double ou triple bilan (Personnes, Planète, Profit)?**

L’investissement doit répondre à une vision long terme et permettre de faire éclore des solutions. On a largement perdu le sens premier de l’investissement qui est désormais très volatile et porté sur le court terme à travers des activités spéculatives. Par exemple au XIXe siècle, ce sont des investisseurs privés qui ont initié le financement des chemins de fer aux Etats Unis et répondu au besoin de circulation sur le continent. Nous devons maintenant faire face aux défis majeurs que sont une population en expansion rapide à nourrir, une planète qui se réchauffe et des mouvements migratoires très importants. Des solutions existent, des entrepreneurs inventent des produits et services pour répondre aux besoins sociaux et environnementaux du monde de demain ; c’est le cœur de métier de « l’impact investing » de les soutenir.

Il va être de plus en plus difficile pour une entreprise de ne pas travailler dans la durabilité soit parce que les consommateurs le demanderont, soit car la régulation l’exigera. Dans un futur proche, pour être profitable et il faudra être durable mais aussi pour être durable il faut être profitable afin d’attirer les investisseurs privés. Ces deux notions – durabilité et bénéfice\* sont étroitement liées et bientôt on ne parlera plus d’impact investing mais seulement d’investissement.

**Est-ce que l’impact Investment a les capacités de combler le déficit financier qui existe pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD) ?**

Le développement de l’impact investing permet de proposer une solution à la mauvaise répartition des richesses et donc essentiellement peut soutenir la mise en œuvre des ODD à l’échelle planétaire.

Si on regarde les chiffres, on a d’un côté environ 70 milliards investis à travers l’impact investing, microfinance incluse, mais 70 trillions gérés par les gestionnaires de fortune quand le montant nécessaire pour la réalisation des ODD est d’environ 3 trillions annuels. Si on réinvestit 3 à 5% du portefeuille détenu par les gestionnaires de fortune dans des réponses aux grands défis de notre temps, on arrive très vite aux sommes nécessaires à la réalisation de l’agenda 2030.

**L’argent serait donc disponible, quid du pipeline de solutions dans lequel investir ?**

On a en effet besoin de professionnels de l’investissement et de la gestion du risque capables de proposer des pipelines solides pour créer la *zone de confort* nécessaire aux investisseurs. Cela passe par des sociétés d’investissement comme Quadia qui établissent des réseaux de spécialistes de terrain connaissant parfaitement les chaînes de valeur comme celle de la production alimentaire ou de l’efficacité énergétique mais aussi les meilleures entreprises du secteur.



Cependant notre compétence ne couvre pas tous les domaines et c'est là qu'interviennent les partenariats publics privés. Les organisations internationales peuvent jouer ce rôle de contrôle diligent et élargir la gamme de solutions proposées tout en augmentant le niveau de garantie qui facilitera l'investissement.

### **Comment traiter vous la question du risque et du retour sur investissement avec vos investisseurs ?**

Le risque est lié au portefeuille. En le diversifiant et en ciblant les PME les plus intéressantes à travers des mécanismes de contrôle diligent, on atténue les risques. N'oublions pas qu'en omettant de mesurer et d'intégrer la durabilité dans les stratégies d'investissement, on augmente radicalement les risques d'un portefeuille et on affaiblit les futurs retours sur investissement. Ne pas se projeter dans cette nouvelle économie circulaire, économe de nos ressources naturelles et respectant les populations, est un risque.

Quadia se centre sur l'apport de capital et d'assistance technique à des PME en développement tournées vers des priorités sociales et environnementales. Nous nous intéressons à différents aspects de l'entreprise, sa solidité financière, son équipe mais aussi son intégration dans la chaîne de valeur et nous mesurons l'impact. Par exemple, une entreprise qui dépend d'une logistique et d'un système de commercialisation complexe et international n'a aucune résilience. Nous n'investirons pas chez un producteur de lait s'il ne détient pas lui-même sa propre distribution ou transformation. Nous gérons les risques à travers cette approche granulaire de notre portefeuille et en travaillant avec des interlocuteurs qui connaissent parfaitement le tissu local. Bien sûr nous prenons aussi du collatéral sur l'entreprise mais aussi sur leurs partenaires financiers ou commerciaux.

Un aspect important pour créer cette zone de confort, c'est aussi la manière dont on présente le rapport entre celui qui finance et celui qui bénéficie de ces liquidités. Par exemple c'est difficile de proposer à un fonds de pension d'investir cinq millions dans une coopérative au Sénégal qui emploie 2500 agriculteurs pour produire localement. Cependant, si on lui propose un « titre » d'une structure financière qui réalise des prêts entre autre à cette coopérative et qui reçoit au fur et à mesure de la vente du riz des remboursements Capital + Intérêts, là notre investisseur est bien plus intéressé.

Quant au retour sur investissement, il est similaire aux taux classiques soit 6 à 10% pour le capital et 3 à 6% pour les lignes de dettes.

### **Est-ce que les pipelines existants ont les capacités d'absorption suffisantes ? Est-ce qu'il vaut mieux parier sur les gros projets ?**

C'est un peu l'histoire de l'œuf et de la poule. Quand on a les fonds, on a le pipeline, et réciproquement. Si un investisseur nous dit qu'il souhaite investir 100 millions dans les six mois, on



*Empowered lives.  
Resilient nations.*

peut mettre en place les équipes et la recherche qui vont au-delà de la gestion de nos flux habituels et on pourra garantir aux entreprises qu'on dispose des fonds. On avance alors dans une dynamique constructive qui permet d'atteindre l'objectif d'investissement.

C'est faux de croire qu'il ne faut miser que sur les gros tickets, les acteurs sont juste différents. Imaginons le cas d'une startup dont les besoins sont de 50 000 euros. Ce sont des business angels, des fondations ou des programmes publics qui fourniront ces premiers 50 000 euros de façon à calibrer le service ou le produit pour le rendre opérationnel. Une fois que le produit existe et qu'on sait qu'il propose une solution qui intéresse le marché, il faut développer les ventes (working capital). C'est sur ce déploiement des activités qu'interviendra Quadia.

Ce qui est essentiel, c'est de trouver des politiques publiques ou des fondations qui mettent le pied à l'étrier tant que le produit n'est pas encore prêt et que l'entreprise n'a pas encore besoin de fonds de roulement.

J'aimerais conclure avec GB Shaw : « Dans la vie, il y a deux catégories d'individus : ceux qui regardent le monde tel qu'il est et se demandent pourquoi. Ceux qui imaginent le monde tel qu'il devrait être et qui se disent : pourquoi pas ? »

*\* bénéfice aussi au sens étymologique du terme qui signifie « service », « bienfait »*