



Investissement
La finance durable

Une toute jeune pousse lève actuellement des fonds pour financer des entreprises visant un rendement capitalistique et sociétal. À terme, les deux associés à sa tête envisagent de devenir un fonds, puis une agence de labellisation.

Texte Pierre Sorlut **Photos** Olivier Minaire

Chaque mois, *paperJam* propose un gros plan sur une start-up luxembourgeoise qui sera peut-être un fleuron de l'économie de demain.

Ce mois-ci : **Meso Impact Finance**



Photo: Meso Impact Finance



FICHE TECHNIQUE

Meso Impact Finance

Objet:
 soparfi spécialisée dans l'investissement impact

Création:
 octobre 2012

Objectif levée de fonds:
 1,5 million d'euros (2013)
 2 salariés

CV

Un sacerdote

Heureusement que son CV indique qu'il est marié et qu'il a deux enfants, car on aurait pu croire, au nombre de ses activités, que Xavier Heude, 46 ans, consacrait sa vie à l'*impact investing*. Très actif dans le social via diverses ONG (Sakura, Etika, Aide au Vietnam, etc.) et son métier de gérant d'entreprise, il trouve encore le temps de développer une méthodologie vouée à labelliser des sociétés impact : *Peers Direct Investment*.

CV

Marathonien de la finance

Comme s'il n'appréciait une fin que lorsqu'elle était difficile à atteindre, Michel Vandevor, 47 ans, s'est lancé dans un projet de longue haleine en voulant réconcilier la finance avec l'altruisme. Ce marathonien, père de quatre enfants, a longtemps travaillé dans la banque (comptable puis *business analyst* chez Kredietrust puis KBL) avant de se consacrer à l'*impact investing*.

Sociétés actives sur le même créneau

→ **Creative Equity**
 Fonds impact
 Luxembourg, 2011

→ **Funds For Good**
 Société de conseil
 Luxembourg, 2010

→ **LeapFrog Investments**
 Fonds de *private equity* durable
 États-Unis, 2008

→ **Oikocredit**
 Fonds solidaire
 Pays-Bas, 1968

→ **ResponsAbility**
 Fonds solidaire
 Suisse, 2003

Ils désirent aller le plus loin possible dans l'approche philanthropique. Ils privilégient un investissement direct dans le capital de petites et moyennes entreprises apportant de meilleures conditions de vie aux communautés locales, tout en préservant les ressources de l'écosystème et ce, de manière rigoureuse. Xavier Heude et Michel Vandevor (voir encadrés page 88) tiennent avec Meso Impact Finance un projet prêt à être déroulé sur une décennie depuis le Grand-Duché. Cette idée selon laquelle un investissement devrait viser un rendement à la fois capitalistique et sociétal y fait son chemin. Les événements consacrés à l'*impact investing* ne se comptent plus, un type de société y dédié sortira bientôt des tiroirs du gouvernement et les fonds spécialisés pullulent, soutenus qu'ils sont par un label national, LuxFlag, adoubant leurs prétendues bonnes pratiques. Mais la variété d'intervenants dans ce débat nuit à la clarté du message. Si la définition de l'*impact investing* est entendue (quoique souvent liée à l'investissement socialement responsable, ISR), ceux qui y sont liés doivent maintenant manipuler ce nouveau concept avec des outils idoines. Il conviendra ensuite de le faire connaître, puis enfin de susciter l'intérêt et la confiance des investisseurs. Meso Impact Finance arrive donc avec sa palette d'instruments. Ce qui fait sa spécificité, c'est ce concept de *Peers Direct Investment* (PDI) sur lequel elle pourrait à terme s'appuyer: une méthodologie (portée pour l'instant par Xavier Heude à titre privé) fournissant un cadre analytique et un label délivré aux partenaires (voir encadré). Mais pour le moment, la société n'opère pas sous la forme d'un fonds. Il s'agit d'une holding de droit luxembourgeois réunissant 18 actionnaires. «*Des relations directes et des gens qui nous soutiennent*», indiquent les deux entrepreneurs. Le capital de la société est scindé en deux. D'un côté, les actionnaires-fondateurs disposent d'un droit de vote, de l'autre, une partie variable permet aux actionnaires investisseurs d'entrer. Ces derniers sont invités à partager leurs compétences professionnelles dans le choix des investissements et leur suivi. Ainsi, pour Michel Vandevor, «*la valeur ajoutée, c'est l'implication de l'investisseur. Il partage des valeurs, une certaine conviction en termes de développement durable. Nous essayons par exemple de l'associer lors de nos visites de sociétés.*» Mais en l'absence d'historique de transaction – rappelons qu'il s'agit d'une start-up – la direction doit mettre les bouchées doubles pour générer un sentiment de confiance et lier les bailleurs de fonds à qui on demande d'injecter 10.000 euros au minimum, de donner 3,5% du montant pour les frais d'entrée et de gestion et d'attendre cinq ans avant de pouvoir – le cas échéant – récupérer leurs billes. Mais le taux de rendement interne, entre 10 et 15%, peut aider à sauter le pas. Xavier Heude le fait remarquer. «*Nous sommes dans l'investissement avant d'être dans la passion sociétale.*»

Analyse SWOT

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Gouvernance et management collégial - Bon sourcing projets 	<ul style="list-style-type: none"> - Thématique récente, manque de benchmark - Difficultés de <i>fund-raising</i>
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Prise de conscience collective - Développement du <i>private equity</i> social 	<ul style="list-style-type: none"> - Thématique aliénée - Prédominance du court terme

«L'investissement avant la passion sociétale»

Xavier Heude

Le concept global de «Peers Direct Investment» (PDI)



Le caractère humaniste est profondément ancré dans l'ADN de la société. La plus-value est attractive. Mais il faut également convaincre les investisseurs du caractère sérieux du *business model*. D'autant que Meso Impact Finance n'est pas régulée par la Commission de surveillance du secteur financier (CSSF) et n'a pas le droit d'effectuer d'appel public à l'épargne. La gouvernance se compose de deux organes majeurs: le conseil d'administration, comme la loi l'impose, mais aussi un comité d'investissement auquel les projets analysés par les deux associés principaux sont présentés. À la présidence de ce comité, John Li, l'ancien *managing partner* de KPMG. «*Nous mettons l'accent sur la solidité de l'actif, sur la méthodologie utilisée pour sélectionner les projets et sur la gouvernance de la société*», résume Xavier Heude. Le reste, c'est de l'huile de coude. «*Nous prenons notre téléphone un peu tous azimuts pour contacter les gérants de fortune ou des entreprises ayant des politiques de RSE*», confient les deux anciens de KBL. Les sociétés potentiellement investies sont, elles, débusquées grâce au réseau de contacts des deux partenaires. Mais ces multiples processus demandent beaucoup de ressources, humaines et financières. Ainsi, 2012 a essentiellement servi à isoler trois sociétés dans lesquelles Meso Impact va investir en 2013. Deux d'entre elles opèrent aux Philippines, une au Sénégal. La start-up lève actuellement les fonds nécessaires au financement de leurs projets et donc sensibilise les actionnaires potentiels. Elle tient pour objectif de rassembler 1,5 million d'euros au cours de l'année. Durant les 5-6 prochaines, il lui faudrait avoir collecté 10 millions d'euros sur une douzaine de prises de participations pour atteindre le seuil de crédibilité et la masse critique requis pour créer un fonds d'investissement. Enfin, à long terme, Xavier Heude a l'ambition de faire de PDI un label mettant en valeur toutes formes d'initiatives économiques ou sociales ayant «*un impact positif pour le développement de l'humanité*». Le but est fixé. Reste à y parvenir. Il aura fallu lever les fonds nécessaires dans un marché de niche et dans une thématique d'investissement toute jeune. Historique et benchmarks manquent, mais l'opportunité est réelle. En 2020, entre 400 et 1.000 milliards de dollars devraient avoir été alloués à cette thématique d'investissement. Et le volume investi pourrait éventuellement croître plus rapidement grâce à des incitations fiscales ou à des organismes agréés visant à structurer le marché. Ce type d'institution existe au Luxembourg pour la microfinance et l'environnement avec LuxFlag. Mais l'*impact investment* effectue encore ses premiers pas. En attendant que le marché se consolide, les associés vivent d'un revenu généré par une activité de prestation de services financiers. Cette deuxième *business line*, «*alimentaire*», consiste en du conseil, de la formation ou de la recherche de financement pour compte de tiers. ☘