

# LE TEMPS

---

Economie & Finance Samedi 27 septembre 2008

## Symbiotics, les conseillers

Par Philippe Gummy

«Notre travail consiste à faire en sorte qu'un financier puisse approcher la microfinance de la façon la plus normale possible.» Roland Dominicé, l'un des fondateurs et directeur de la société genevoise Symbiotics (et par ailleurs ancien de BlueOrchard), conçoit son travail comme un pont – le mot revient souvent dans sa bouche – entre deux mondes qu'a priori tout oppose. D'un côté, celui des toutes petites transactions destinées à des personnes qui sont juste au-dessus du seuil de pauvreté et, de l'autre, celui du grand capital. Dans la branche, Symbiotics est unique en son genre. La société ne gère pas de fonds elle-même mais aiguille et fournit l'outil de base à une douzaine d'entre eux. Avec une trentaine de collaborateurs, elle opère un peu comme un courtier capable de structurer des instruments financiers (dont des CDO) et, surtout, de fournir de l'analyse détaillée sur les acteurs disséminés un peu partout dans le monde. Et puis elle prodigue ses conseils, pour un portefeuille qui représente actuellement 350 millions de francs sous gestion. A ce jour, Symbiotics a procédé à l'examen de la comptabilité de quelque 300 microbanques. Sur ce nombre, une centaine ont été considérées comme éligibles pour un partenariat avec l'un ou l'autre des fonds conseillés.

L'équipe de Symbiotics est jeune. La moyenne d'âge ne dépasse pas les 35 ans. Ses employés proviennent surtout de la banque, mais cherchent une dimension sociale à leur travail. Mais comment concilie-t-on cette aspiration alors que les microcrédits sont octroyés avec des taux d'intérêt qui se situent entre 15 et 20% dans le meilleur des cas, et jusqu'à 100% parfois? «Tout simplement parce que faire de si petites transactions coûte très cher, par exemple en couverture de change, et que cela doit être rémunéré», explique Roland Dominicé. L'équation est simple: pas de performance, pas de fonds privés. Et puis les prêts sont remboursés sur de courtes périodes, chaque semaine. «Enfin, la microfinance ne promet pas des rendements mirobolants. Ils tournent en général autour du Libor, auquel on peut ajouter un à deux points», conclut Roland Dominicé.

**LE TEMPS** © 2009 Le Temps SA