

PETITS INVESTISSEMENTS AU LONG COURS

LA MICROFINANCE? PAR DE PETITS PRÊTS, ELLE FOURNIT DES RESSOURCES FINANCIÈRES AUX POPULATIONS PAUVRES ET EXCLUES DU SYSTÈME BANCAIRE. ACTIVE DE MANIÈRE MARGINALE DANS CE DOMAINE TOUJOURS CROISSANT, SYMBIOTICS OFFRE DES SERVICES PROFESSIONNELS POUR TOUTES LES INSTITUTIONS QUI SOUHAITENT SE LANCER DANS CE GENRE D'INVESTISSEMENTS. ROLAND DOMINIC, RESPONSABLE DES RELATIONS AVEC LA CLIENTÈLE ET DU «BUSINESS DEVELOPMENT», NOUS ÉCLAIRE SUR LES ACTIVITÉS DE CETTE SOCIÉTÉ ATYPIQUE. Par Olivia Studer

Quels sont les principaux champs d'action de Symbiotics?

L'essentiel de notre activité consiste à faciliter les placements entre les investisseurs occidentaux, et les projets de microfinance. Nous proposons des conseils de fonds de placement spécialisés et des analyses de crédit, et nous négocions les transactions tout en assurant un suivi de l'investissement. À l'image

de la microfinance, nous nous situons à mi-chemin entre un système bancaire traditionnel et une fondation.

L'information des investisseurs fait-elle aussi partie de vos buts?

Nous vendons de l'information, comme par exemple des indices de microfinance ou des analyses de marché. En bref, nous faisons office de consultants pour toute institution qui souhaite aborder la

microfinance. Grâce au développement informatique, nous possédons une banque de données extrêmement avancée qui permet une visibilité sur tout le marché.

Comment cette société est-elle née?

En 1997, lors d'une assemblée générale de l'ONU, trois grandes initiatives déterminantes ont été lancées sous l'impulsion de Franck Grozel.

L'une d'entre elles a débouché en 2001 sur la création de Mixmarket, un marché virtuel de la microfinance consistant en une plate-forme d'information destinée à toutes les personnes actives dans ce domaine. En 2004, avec une équipe issue de Mixmarket, nous sommes lancés dans la création d'une société, pour créer un petit raz de marée au sein de la microfinance. Partant d'une vision avant-gardiste, nous souhaitons mettre sur pied une entreprise pour les placements durables. Très rapidement, nous sommes passés de 3 à 20 employés, dont une moitié s'occupe de la partie développement, et l'autre du domaine financier sur des marchés et des capitaux à l'étranger.

En quoi vous distinguez-vous d'une autre société de microfinance?

Nous sommes les seuls aujourd'hui à nous occuper de toute la chaîne du suivi des investissements. Nous avons accès à environ 1000 microbanques, et nous entretenons des relations d'affaires avec 250 d'entre elles. Nous disposons également de la seule plate-forme de courtage online, et sommes les seuls conseillers indépendants disposés à travailler avec tous les types d'acteurs. Enfin, à la différence d'une ONG, nous agissons dans un but lucratif en tâchant d'appliquer des méthodes financières traditionnelles dans un domaine alternatif.

Et au niveau de votre équipe?

Elle se caractérise par son éclectisme. Nous avons tous en commun un passé au sein d'une entreprise,

Publicité

«Perspicace et rapide»

Morval & Cie SA Banque
Performante depuis 1974
www.morval.ch

mais les compétences varient: avocats, professeurs d'universités spécialisés dans les questions éthiques, spécialistes en politique, banquiers

ou économistes. Nous voulons donner l'image d'une société institutionnelle et professionnelle qui se donne les moyens de grandir assez vite.



Quelle évolution a connu la microfinance ces dix dernières années?

Elle est passée d'une image périphérique charitable à un outil d'une importance capitale pour le développement durable. En effet, la microfinance a permis une démocratisation de l'accès au capital au niveau de la communauté. Toujours plus de personnes se situent au bas de la pyramide sociale peuvent désormais obtenir des microcrédits. Aujourd'hui on peut dire que la microfinance est un produit maîtrisé, qui a terminé sa phase d'apprentissage et a entamé sa pleine expansion.

Qu'est-ce que cette progression représente au niveau des chiffres?

En dix ans, la microfinance est passée d'environ 15 programmes de microcrédits viables à 500. Actuellement, nous avons dépassé les 100 millions de microentrepreneurs qui peuvent désormais avoir accès

à des capitaux. Les fonds investis dans le monde ont doublé ces trois dernières années. En 2004, le chiffre se montait à un milliard de dollars US, contre deux milliards en 2005 et quatre en 2006. Toutefois, 80% de la population située au bas de la pyramide n'a pas encore accès à des capitaux. Le marché est donc énorme.

Pouvez-vous nous expliquer l'un de vos projets?

Nous travaillons avec Bancosol, la principale microbanque (banque solidaire) de Bolivie qui a été créée il y a 10 ans par une ONG. Ce pays, le plus pauvre de l'Amérique latine, a toujours fait peur aux investisseurs, surtout à cause de sa politique instable. Aujourd'hui, c'est la plus grande banque de Bolivie au niveau des clients. 10'000 PME empruntent chez eux; pour une seule d'entre elles, on considère que 5 à 7 personnes peuvent être prises en charge. 1500 dollars US de prêt suffisent comme capital à l'entreprise pour

faire vivre ses employés pendant une année. Avec 20% de retour sur investissement, Bancosol parvient à être indépendante et à se positionner comme une banque alternative qui permet aux pauvres de devenir les agents de leur ascension économique. Bancosol est l'un de nos clients récurrents, nous y effectuons des prêts en série pour l'aider à grandir et à contribuer au développement du pays.

Baboo?

Sauf erreur, ce nom est lié au passé de Julian Cook. Il l'avait inscrit sur sa planche à roulette... Je trouve remarquable de partir avec un concept original lié à sa personne et qui reconstruit d'emblée un grand succès.

Symbiotics SA
Rue de Lyon 75
1203 Genève
T. +41 22 301 73 07
www.symbiotics.ch