

SUISSE

La microfinance intraémergente

BLUEORCHARD. L'entreprise genevoise veut décentraliser le financement des micro-entreprises dans les pays du Sud. Elle s'implante en Chine.

SÉBASTIEN RUCHE

Il y avait le commerce intraémérgent, voici la microfinance intraémérgente. Après dix ans d'existence, le genevois BlueOrchard veut développer les levées de fonds dans les pays émergents et investir dans de nouveaux secteurs d'activités. Le leader mondial de la microfinance s'implante également en Chine, à travers un joint venture constitué avec des partenaires locaux.

La microfinance vit sa période de décentralisation. Après une phase d'investissement de capitaux occidentaux dans des projets au Sud, BlueOrchard veut développer une microfinance Sud-Sud. «L'épargne est suffisamment abondante dans les pays émergents, que ce soit en Asie, en Amérique latine ou même en Afrique, explique le président Ernst Brugger. Et les investisseurs locaux, en particulier les entrepreneurs, ont de plus en plus une démarche éthique et veulent que leurs placements aient un impact local». Des familles d'entrepreneurs devraient justement être les premiers investisseurs du fonds que lance BlueOrchard en Mongo-

lie intérieure, avant les banques de développement. Les premières sont généralement satisfaites des rendements offerts par la microfinance, positionnée comme un produit financier «intermédiaire» entre la recherche de performance agressive et la simple préservation du capital, alors que les secondes les jugent souvent un peu bas, reconnaît Melchior de Murali, vice-président de BlueOrchard Finance, en charge du fundraising.

Si le potentiel de la Chine est considérable en termes de microfinance (deux tiers des 700 millions de ruraux n'ont pas accès au secteur financier), le choix de la Mongolie intérieure pour une première implantation a découlé de plusieurs facteurs. Dotée du statut de région autonome, la province du nord du pays dispose de ressources minières considérables, mais connaît une misère extrême, car l'activité d'extraction est principalement tournée vers l'exportation.

Vaste comme deux fois la France pour 24 millions d'habitants, la province «mène des projets pilotes en matière de microfinance depuis le milieu des années 2000, car les autorités y voient une



MELCHIOR DE MURALI. Les investisseurs des pays en forte croissance veulent de plus en plus que leur geste ait un impact local.

source de financement nouvelle pour l'économie», explique Xiwen Shen, directeur adjoint du ministère des Finances de Mongolie intérieure, présent hier à Genève. La province compterait 400 acteurs de la microfinance. Les autorités locales ont joué un rôle de catalyseur décisif dans le choix de BlueOrchard de s'implanter là-bas, notamment en permettant à l'équipe genevoise sur place depuis l'été dernier d'accéder aux données financières des acteurs locaux de la microfinance (dans lesquels investira le nouveau fonds, qui vise une taille de 350 millions de yuans, soit 45 millions de francs). Avec un volontarisme particulièrement apprécié

côté genevois : «le gouvernement a créé pour l'occasion le statut de «general partnership», utilisé dans la private equity, qui n'existait pas dans la province », relève Melchior de Murali.

Enfin, le gouvernement local a joué les entremetteurs entre BlueOrchard et ses partenaires locaux dans le joint venture qui gèrera le fonds. Il s'agit de deux conglomérats locaux, Erdos Group et Dongge Group. D'origine familiale, le premier emploie 15.000 collaborateurs dans le charbon, l'électricité ou la métallurgie, tandis que le second est un leader de l'électroménager, avec une filiale dans l'immobilier également. Tous deux avaient déjà une activité dans la microfinance avant de s'allier à BlueOrchard.

Mais la Mongolie intérieure n'est qu'un premier pas. «À plus long terme, nous espérons continuer à investir dans la microfinance et

à développer cette activité dans d'autres provinces, une fois que le fonds aura obtenu des résultats convaincants en Mongolie intérieure», avance le président de Dongge, Jun Zhang, qui participait également à la conférence de presse organisée hier à Genève. La province du Hunan pourrait être la prochaine destination chinoise de BlueOrchard. Gérant plus d'un milliard de dollars pour une quinzaine d'employés, le leader de la microfinance compte élargir sa présence internationale à Mexico, Singapour, Pékin, en Inde et dans le sud de l'Afrique d'ici 2012. Il s'était implanté l'année dernière à San Francisco, Phnom Penh et Bishkek (Kirghizistan), en plus de ses bureaux de New York et de Lima. Toujours pour se rapprocher le plus possible du marché, pour connaître les entreprises dans lesquelles il investit et dorénavant pour lever des fonds auprès d'investisseurs locaux. ■

Sévère crise de croissance

En 2010, les vagues de suicides d'entrepreneurs indiens et des méthodes de recouvrement de créances exagérément musclées ont plongé le secteur de la microfinance dans une crise dont il peine à sortir. BlueOrchard ne le nie pas : «la perception de la microfinance véhiculée par les médias a influencé la perception qu'en ont les marchés financiers», reconnaît le président Ernst Brugger. Pour autant, la société genevoise est persuadée que les tendances qui soutiennent le développement de cette activité sont

intactes. «Nous créons de nouveaux marchés, ce qui implique toujours une courbe d'apprentissage, non seulement pour les fournisseurs de services financiers et les entrepreneurs qui en bénéficient, mais aussi pour les autorités qui doivent fixer des conditions-cadres attractives», poursuit celui qui préside également Sustainable Performance Group, à Zurich, et Precious Woods Holding. Crise de croissance, donc, dans un secteur dont les pratiques doivent encore évoluer sur certains marchés. (SR)

L'intérêt des devises locales

et plus seulement le crédit, l'heure est à l'«impact investing». Aux investissements avec une portée sociale. C'est pourquoi BlueOrchard souhaite élargir sa gamme d'interventions. Ne plus se restreindre au private equity et à la prise de participation dans des spécialistes du microfinancement, mais également fournir des garanties bancaires et financer la croissance d'autres secteurs s'adressant aux populations à faible revenu. C'est-à-dire des entreprises qui «favorisent l'accès de ces populations à un logement abordable, à la santé ou à une énergie renouvelable», décrit le CEO et cofondateur Jean-Philippe de Schrevel. Sur un marché de l'impact investing que JP Mor-

gan évalue à 1000 milliards de dollars d'ici dix ans, la société genevoise veut notamment distribuer des prêts en monnaie locale, avec un hedging, ce qui permettra de développer de nouveaux marchés, sur lesquels le hedging n'était pas possible auparavant. «L'accès aux monnaies locales a longtemps constitué un goulot d'étranglement pour le développement de la microfinance, car les devises fortes ne permettaient pas d'atteindre le petit entrepreneur local, reconnaît Maria Teresa Zappia, chief credit officer. Mais nos financements en monnaies locales représentent actuellement près de 10% de notre portefeuille, contre moins de 1% dans le passé». (SR)

Affichage récupère 3 millions

Affichage Holding a récupéré 3 millions de francs (2,5 millions d'euros) sur ses anciennes activités commerciales en Grèce, a indiqué la société. Un tribunal chypriote s'est prononcé en faveur du fournisseur d'espaces publicitaires. Ce paiement découle d'une garantie bancaire que le vendeur des activités d'Affichage en Grèce «a tenté en vain de bloquer par la voie judiciaire devant les tribunaux chypriotes», a précisé l'entreprise basée à Genève. Toutes les autres procédures civiles et pénales lancées par la société en lien avec ses opérations en Grèce restent en cours. En avril, Affichage Holding avait annoncé qu'il se retirait de Grèce, après des pertes estimées à 150 millions de francs depuis 2007. Plainte a été déposée à Athènes contre l'ancien associé grec d'Affichage Holding Philip Vrionis, pour «escroquerie». – (ats)

DREYFUS SÖHNEN & CIE: implantation romande à Lausanne

La banque bâloise Dreyfus Söhne & Cie s'implante en Suisse romande avec une succursale à Lausanne. Elle se trouve à l'avenue Villamont, soit sur le carrefour de Georgette, quartier sur lequel se concentrent plusieurs enseignes bancaires (lire L'Agefi de mardi). Le nom complet Dreyfus Söhne & Cie Banquiers Basel a été adapté : «Les Fils Dreyfus & Cie». Basé à Aeschenvorstadt, à Bâle, l'établissement a été créé en 1813 par le commerçant Isaac Dreyfus-Bernheim. Il a pris la forme d'une société anonyme en 1942. Conservateur en matière de gestion privée, le style bancaire repose sur la tradition et la continuité. Le conseil d'administration est présidé par Andreas Guth. Il comprend plusieurs membres de la famille, dont Catherine Dreyfus-Soguel, présidente de l'alliance française de Bâle. On y trouve également le banquier François Voss (Lazard), ou encore Paul Dubey, de la famille des négociants en vins. La direction est présidée par Otto E. Bargezi.

ERNST & YOUNG: regroupement des forces à Zurich

La société d'audit et de conseil n'a depuis hier plus qu'une seule adresse à Zurich. En effet, le processus d'optimisation s'est terminé avec le déménagement des mille derniers collaborateurs. Cela faisait six ans que le projet de réunir tous ses collaborateurs – alors dispersés sur trois sites différents – sous le même toit était en cours. Situé à côté de la Prime Tower, le bâtiment baptisé platform a été imaginé par le bureau d'architecture Gigon/Guyer. Ce bâtiment de sept étages comprend notamment un amphithéâtre de 140 places et plus de 50 salles de réunions. L'édifice de 20.000m² réunit tous les paramètres recherchés : «Ici, nos principales attentes en matière d'apparence extérieure et de fonctionnalité sont comblées. L'accès par les transports publics est optimal. Et le quartier très en vue de Zurich-West promet une bouffée d'air frais pour nous tous», commente Bruno Chiomento, CEO d'Ernst & Young Suisse. (AC)

SWISS RE: reprise d'un portefeuille en Belgique

Le groupe zurichois Swiss Re reprend des mains de l'assureur belge Ageas (ex-Fortis) un portefeuille de passifs de réassurance en run-off, la filiale Intreinc ne comprenant plus de nouveaux risques depuis 2009. L'accord devrait être finalisé d'ici à la fin de l'année. Le communiqué, qui constitue une «information réglementée», ne précise pas l'aspect financier de l'opération. «Du point de vue de Swiss Re, la transaction correspond à son appétit des risques, et souligne l'engagement de Swiss Re à soutenir ses clients par l'entremise de solutions en run-off», a indiqué Ageas. Intreinc est une ancienne société captive de réassurance du groupe Fortis. – (ats)

AGENDA

VENREDI 24 JUIN

AG HBM Bioventures
AG SSIC association des industries Chimie Pharma Biotech, Domat/Ems

LUNDI 27 JUIN

CP Association de branche Interim Manager, Zurich
Golay-Buchel Holding: AG, Lausanne

MARDI 28 JUIN

Carlo Gavazzi: résultats 2010/11
UBS-Indicateur de consommation mai 2011
Galenica: journée des investisseurs
CI Com: AG, Genève
Ypsomed: AG, Berne

MERCREDI 29 JUIN

CP Ethos: salaires des managers 2010, Zurich
KOF: baromètre conjoncturel mai
Swissmem: journée de l'industrie «l'industrie a-t-elle de l'avenir?», Zurich

JEUDI 30 JUIN

Barry Callebaut: chiffre d'affaires 9 mois
Credit Suisse: investir durant une crise monétaire et de la dette, Zurich
Ernst & Young: étude «Swiss Solvency Test» 2011, Zurich
BNS: balance des paiements T1

EMPLOI – infopub@agefi.com



Bovay & Partenaires

Membre de l'Association Suisse des Banquiers

Bovay & Partenaires SA est la première société en Suisse romande à qui la Finma accordait, en 1999, l'autorisation d'exercer une activité de négociant en valeurs mobilières.

Membre de l'Association Suisse des Banquiers, elle recherche :

Gestionnaire de fortune chevronné (h/f)

Vous avez:

- Entre 40 et 77 ans.
- Une éthique privilégiant le long terme plutôt que le gain à court terme.
- Une orientation clientèle affirmée à laquelle vos clients sont attachés.

Vous désirez:

- Une structure à taille humaine et une rémunération attractive.
- Ne pas/plus être un vendeur de produits, ni être soumis à des objectifs de rentabilité toujours plus élevés pour la banque.
- Consacrer votre temps à valoriser durablement les intérêts des clients en gérant leur fortune dans l'esprit de mandats personnalisés.

Vous identifiez-vous à ce profil? Alors, vous pouvez compter sur une absolue discrétion et adresser votre dossier à : Bovay & Partenaires SA, Personnel, à l'att. de Pascal Bovay, CP 5473, 1002 Lausanne