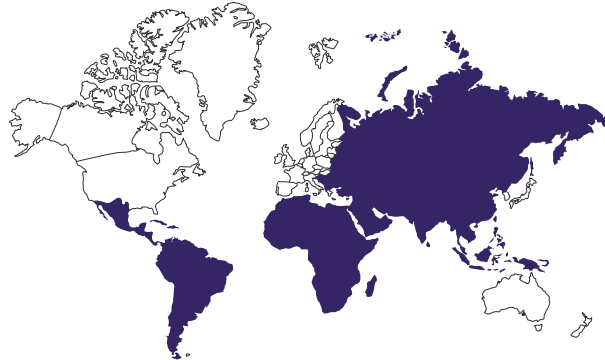


habari! Décembre 2009

habari!

Thèmes actuelles:

Editorial
Focus
Investment News
Research Insight
Social Performance
Reseau
PinBoard

**Notre Newsletter s'appelle „habari!“.**

Elle contient des informations d'actualité sur les activités et les nouveautés concernant les Social Investments et notre métier.

Habari est un mot tiré du swahili qui signifie nouveauté, information ou compte rendu.

Editorial

L'année touche à sa fin, le moment de la traditionnelle rétrospective est donc venu. Pour responsAbility, 2009 a été fortement marquée par la crise financière internationale et la question de savoir si celle-ci allait avoir des incidences sur la micro-finance, quand et sous quelle forme. Nous vous avons informés en détails de cette évolution par le biais de nos divers canaux de communication. En résumé, on peut dire que l'ensemble du marché de la micro-finance a été soumis à un véritable test de résistance. Cette phase nouvelle pour tout notre secteur a permis de faire d'importantes découvertes à tous les niveaux; la plus importante pour les investisseurs a sans doute été que malgré plusieurs circonstances tout à fait contraires, et qui de surcroît ont toutes eu un effet simultané sur notre industrie en cours d'établissement, celle-ci, sans échapper totalement à la crise, s'est avérée malgré tout d'une extrême robustesse. Si des expériences ponctuelles difficiles surviennent au cours de cette phase qui n'est pas encore achevée, elles vont précisément entraîner un net renforcement de tous les acteurs concernés. De plus amples informations sur les sujets d'actualité tels que celui-ci alimentent régulièrement nos commentaires des marchés que vous trouverez sur notre site web.

Quoi qu'il en soit, le présent numéro de habari ! souhaite donner un coup de projecteur sur des sujets qui ont avancé au cours de l'année ou simplement qui méritent à nouveau d'être abordés, parce qu'ils montrent qu'aux côtés de la micro-finance, il existe d'autres thèmes qui offrent aux investisseurs tournés vers l'avenir la possibilité non seulement de réaliser des rendements financiers, mais aussi d'apporter une contribution positive au développement. Vous apprendrez ainsi pourquoi il revient cher d'être pauvre et comment investir, en tant que Social Investor, pour réduire la prime à la pauvreté. Nous éclairons également des sujets controversés tels que le crédit à la consommation ou les efforts de notation qui vont peut-être trop loin. L'interview d'un gestionnaire de fonds indien, qui investit dans les petites et moyennes entreprises (PME) à la « Base of the Pyramid » (on entend par là la population qui se trouve en bas de la pyramide mondiale des revenus), offre un aperçu d'un domaine d'investissement auquel responsAbility donne un accès exclusif par le biais d'un produit de placement.

Les articles du présent numéro de habari! couvrent le présent et l'avenir des activités de responsAbility. Mais qu'il soit permis de consacrer encore un dernier mot au passé, à l'adresse de nos investisseuses et de nos investisseurs: malgré un contexte difficile, vous nous êtes restés extraordinairement fidèles tout au long de l'année qui s'achève. Les entrées de fonds constantes et élevées et le nombre très faible de sorties constituent pour nous une preuve de confiance qui nous incite à continuer à travailler pour les personnes intéressées par les Social Investments et axées sur le long terme. C'est donc à vous que s'adressent nos remerciements les plus chaleureux!

Nous vous souhaitons une intéressante lecture ainsi que d'excellentes fêtes au milieu de vos proches.



Klaus Tischhauser
Managing Director
responsAbility
Social Investments AG

Focus

Etre pauvre revient cher: la prime à la pauvreté en ligne de mire

Plus de quarante mille personnes vivent à Sanjay Colony, un bidonville de la mégapole indienne de Delhi. Il n'y a pas d'eau courante. L'eau doit être achetée dans des citernes; prix: 45 roupies le litre. En revanche, dans les quartiers de Delhi qui disposent de canalisations, on ne paye qu'entre six et onze roupies le litre. Les habitants de Sanjay Colony payent donc au moins cinq fois plus pour un service de moins bonne qualité. Il en va de même pour l'électricité, qui, quand elle est disponible, coûte plus cher. Pour leurs soins de santé, les habitants des bidonvilles encourrent des coûts implicites: certes, les consultations médicales sont gratuites, mais une visite chez le médecin nécessite de longs déplacements sur de mauvaises routes, et souvent des attentes encore plus longues avant de pouvoir se faire examiner. Cette réalité quotidienne est révélée par des interviews avec les habitants du bidonville (www.indiatogether.org/2006/dec/pov-premium.htm).

Les pauvres sont défavorisés dans leur accès aux produits et aux services, et cela est aussi vrai pour les consommateurs que pour les producteurs. L'infrastructure fondamentale qui serait nécessaire au quotidien fait défaut: soins de santé, approvisionnement en énergie, eau potable et transports. Pour se procurer malgré tout ces produits et services, les individus issus des couches aux revenus les plus faibles payent le plus souvent des prix considérablement plus élevés, pour une qualité moindre. Etre pauvre revient cher. Dans le monde, quatre milliards d'individus appartenant au bas de la pyramide des revenus (base of the pyramid) payent ce surcoût, appelé prime à la pauvreté.

Les prix élevés sont notamment dus à une concurrence plus faible: les prestations de l'Etat sont soit inexistantes, soit insuffisantes, et il n'y a pratiquement pas d'acteurs privés en raison de la prétendue absence de pouvoir d'achat des pauvres. Pourtant, ils présentent un potentiel important: le pouvoir d'achat d'une famille individuelle est faible, mais globalement, les quatre milliards d'individus pauvres qui vivent dans le monde ont un pouvoir d'achat estimé à cinq mille milliards d'USD par an.

Les innovations peuvent réduire cette prime à la pauvreté. La microfinance a clairement montré comment des gens pauvres mais animés de l'esprit d'entreprise peuvent bénéficier d'un accès fiable et de bonne qualité à des prestations financières grâce à des modèles commerciaux adaptés. Cependant, les coûts des microcrédits restent relativement élevés, en raison des lourdes charges administratives. Par comparaison avec des taux d'usure de plusieurs centaines de pour cent, les 30-40% payés pour les microcrédits représentent des économies énormes. Ainsi, ces dernières années, sur la base d'un modèle commercial profitable, il a été possible de mettre en place une industrie qui a apporté une plus-value à des millions de gens vivant dans la pauvreté.

Dans d'autres secteurs aussi, on voit apparaître des approches d'entreprises de plus en plus novatrices, qui sont adaptées aux conditions de marché spécifiques des individus vivant à la base de la pyramide des revenus et en améliorent directement la qualité de la vie. Un exemple est la collaboration entre Aurolab et l'Aravind Eye Hospital. Aurolab produit des lentilles synthétiques pour l'opération de la cataracte, qui touche tout particulièrement les pauvres. Grâce à une production optimisée, il est possible d'obtenir un produit de qualité à des coûts largement moins élevés. Ainsi, les coûts ont pu être ramenés de 100 à quatre USD par lentille. Ces lentilles sont utilisées par l'Aravind Eye Hospital dont la prestation repose d'ailleurs sur une structure de coûts moindre et de gros volumes. Cela permet à une majorité des personnes opérées de reprendre un travail qu'elles avaient perdu en raison de leur cécité. L'augmentation du revenu des ménages couvre plusieurs fois les coûts de l'opération.

D'autres exemples tirés des soins de santé ou de domaines tels que l'approvisionnement en énergie, la construction de logements ou l'éducation révèlent le potentiel d'innovation des modèles d'entreprises, dont le succès est notamment conditionné par l'augmentation d'efficacité et d'efficacité et le caractère modulable. De tels concepts commerciaux ont le potentiel d'être rentables à long terme. Mais leur croissance dépend de leur financement.

Pourquoi faut-il pour cela un Social Investor, qui recherche un double rendement? D'une part, il s'agit là d'une industrie jeune et en plein essor, présentant un profil de rendement différent qui ne répond pas encore aux attentes d'un investisseur ordinaire. D'autre part, les montants de financement requis sont généralement assez faibles à l'heure actuelle. Les intermédiaires qui permettent aujourd'hui ce financement encourrent des coûts de transaction accrus. D'ordinaire, les Social Investors ont une perspective de placement à long terme et sont disposés à courir des risques immédiats plus importants et à accepter des rendements moins élevés. responsAbility considère que ces industries en croissance présentent un grand potentiel qui continuera à se développer dans les années qui viennent. Comme le montre l'exemple de la micro-finance, faire le bien autour de soi est payant à long terme, y compris sur le plan financier.

Investment News

Pérou – Chances et risques dans un marché leader de la microfinance

Quel est le meilleur marché de la microfinance? Pour la deuxième fois consécutive, c'est le Pérou qui a obtenu le plus de points dans l'évaluation du « Global Microscope on the Microfinance Business Environment ». Dans le classement de marché de responsAbility aussi, le Pérou passe pour un des marchés dominants dans le monde. Avec des investissements de 63 millions d'USD dans 15 institutions de microfinance (IMF), le Pérou est le marché le plus fortement pondéré dans le portefeuille de responsAbility.

Si le Pérou fait aujourd'hui partie des principaux marchés de la microfinance, c'est grâce à l'encouragement actif et systématique de ce secteur grâce à la création de conditions cadres appropriées. Citons en premier lieu à cet égard une régulation qui tient compte du caractère de la microfinance tout comme de ses risques spécifiques. L'autorité réglementaire est la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), qui gère une unité spécialisée créée pour surveiller les IMF. Outre le statut de banque, la réglementation péruvienne connaît également la régulation des IMF avec licence restreinte, de sorte que ce que l'on appelle les Edpymes n'ont pas le droit, par exemple, d'accepter des dépôts d'épargne. Cela permet également de contrôler les IMF, qui sont généralement nées à partir d'une ONG, sans que celles-ci ne soient tenues de répondre à tous les critères stricts imposés pour obtenir le statut de banque.

Le contexte positif du marché est soutenu par un environnement politique stable qui ne connaît pratiquement pas d'interventions susceptibles de provoquer une distorsion du marché. Le Pérou se distingue ainsi de son voisin l'Equateur, où existe un plafond pour les intérêts. En Bolivie, dont la réglementation est comparable à celle du Pérou, le climat politique a un effet négatif sur le climat des investissements en raison de l'existence d'interventions politiques au niveau des risques.

Les conditions attrayantes pour pénétrer dans le marché intensifient la concurrence. A la fin de 2008, les quelque 60 IMF péruviennes avaient un portefeuille de crédits en cours totalisant 3,96 milliards d'USD. La baisse des marges oblige les IMF à accroître leur efficacité et dans le même temps, leurs clients demandent que les IMF leur offrent une vaste gamme de produits financiers. Mais il existe aussi des risques qui vont aller croissant. Certes, la réglementation spécifique, jointe au bon fonctionnement du bureau du crédit, ainsi que les conditions formelles pour un marché compétitif et bien encadré sont en place, ce qui permet de réduire au minimum les problèmes tels que le surendettement des clients. Mais en raison de la concurrence intense, le risque de surendettement a tendance à augmenter, tandis que le potentiel du marché diminue au fur et à mesure que la saturation s'accroît.

La maturité du marché se traduit principalement par la dynamique des consolidations et des reprises: tant les investisseurs internationaux que les banques locales manifestent un intérêt durable. Ainsi, la fondation bancaire espagnole BBVA a annoncé en 2008 la reprise de trois IMF, ce qui a fini par entraîner la fusion de ces trois IMF qui existent aujourd'hui sous le nom de Caja Nuestra Gente. En septembre 2009, la plus grande banque péruvienne, Banco de Credito (BCP), a acheté l'IMF Edyficar. Les transformations des IMF constituent d'autres signes de dynamisme; ainsi, les IMF Edpymes Crear Arequipa et Confianza, dans lesquels responsAbility a investi par le biais de ses fonds, ont obtenu le statut de Financiera à la fin du troisième trimestre de 2009. Ce changement de statut permet aux IMF d'accepter les dépôts d'épargne. Cela leur donne un avantage important pour diversifier leurs produits et diminuer les coûts du refinancement.

Le marché péruvien de la microfinance continue à croître. Même si les défis et les risques vont croître en parallèle, tout incite à penser que grâce à des conditions cadres solides, le Pérou continuera à compter parmi les marchés dominants dans les années à venir.

Research Insight

Crédits pour l'énergie et l'éducation – Les crédits à la consommation, une chance pour la microfinance?

Ces dernières années, les crédits à la consommation ont connu une forte croissance dans de nombreux pays en développement. Mais ils sont souvent considérés avec scepticisme dans les pays en développement aussi bien que dans les pays industrialisés. Quelle est la place des crédits à la consommation dans la microfinance?

Bien que les crédits à la consommation et les microcrédits présentent des caractéristiques similaires – en particulier un montant minime et une échéance courte – ils se distinguent sur des points essentiels. Le microcrédit est un crédit accordé à une entreprise et investi dans l'activité professionnelle. Il crée un revenu supplémentaire qui permet à l'emprunteur de rembourser le crédit avec les intérêts. L'octroi de microcrédits repose sur une relation de clientèle étroite entre l'institution de microfinance (IMF) et le client, ainsi que sur une analyse poussée des flux financiers du ménage. Le plus souvent, il n'y a pas de sûretés. En revanche, dans le crédit à la consommation, il est fréquent que le but du financement ne soit pas connu. Son octroi est décidé sur la base de sûretés. Les emprunteurs sont généralement des travailleurs dont les revenus réguliers servent souvent de sûreté.

On sait aujourd'hui que la microfinance va plus loin que l'octroi de crédits aux très petites entreprises. La microfinance donne également aux pauvres un large accès à des services financiers. Cela inclut non seulement l'attribution de micro-crédits, mais aussi la possibilité d'épargner, les prestations d'assurances, les virements et les autres produits de crédit tels que le crédit à la consommation. Puisque, contrairement au micro-crédit, les crédits à la consommation ne créent pas directement de revenus supplémentaires, leur effet social est contesté. En outre, le risque de surendettement de l'emprunteur de crédits à la consommation est plus grand. Des événements tels que la crise du surendettement due à l'attribution agressive de crédits à la consommation en Bolivie à la fin des années 1990 ont contribué à cette mauvaise réputation.

Mais cela fait déjà assez longtemps que de nombreuses IMF offrent à leurs clients des crédits à la consommation en plus des microcrédits. Pour certaines IMF, la part des crédits à la consommation dans le portefeuille total dépasse largement un pourcentage à deux chiffres. Plus leur maturité croît, plus les IMF veulent offrir toute la gamme des services financiers. Outre les microcrédits, elles octroient à leurs clients existants des crédits à la consommation afin de répondre aux diverses attentes de la clientèle, mais aussi de ne pas la perdre au profit de la concurrence. A cet égard, l'octroi de crédits repose typiquement sur la relation existante entre l'IMF et son client et sur une analyse approfondie de la solvabilité du ménage. L'élément central en la matière est la protection des clients, ce qui nécessite de définir de manière responsable la solvabilité de l'emprunteur.

Cependant, il est surtout intéressant de voir se développer des produits de crédit ayant une affectation spécifique. Cela inclut par exemple les crédits pour des sources d'énergie renouvelables telles que les panneaux solaires, ou bien les prêts pour l'éducation ou les prestations de santé. Ces crédits ont le caractère d'un crédit à la consommation, car ils financent l'acquisition d'un produit ou d'un service et ne génèrent directement aucun revenu supplémentaire. Mais ces produits financiers peuvent avoir un grand effet social, comme le montre l'exemple du crédit à l'éducation. Certes, à court terme, le crédit est consommé pour des prestations d'éducation et ne fait apparaître aucune utilité immédiate. Mais le rendement se fait sentir à long terme avec l'augmentation du niveau d'instruction, qui peut aboutir à un revenu plus élevé. Un deuxième exemple est celui des crédits pour les lampes solaires à accumulateurs rechargeables. Celles-ci permettent à leur propriétaire de lire ou de travailler et aux enfants de faire leurs devoirs après le coucher du soleil. Par ailleurs, elles augmentent la sécurité et peuvent aussi favoriser la santé puisqu'elles poussent à abandonner les sources d'éclairage polluantes telles que les lampes à huile ou à kérosène. Au sens large, les crédits hypothécaires pour le logement peuvent aussi être vus comme un exemple intéressant de crédit à la consommation.

Dans les pays en développement et les pays émergents, responsAbility encourage l'accès à toute la gamme des prestations financières qui sont spécifiquement adaptées aux besoins des pauvres. Parmi les prestations financières requises figurent aussi les crédits à la consommation. Néanmoins, responsAbility continuera à concentrer son activité d'investissement dans la microfinance sur les IMF dont les compétences principales résident dans l'offre de microcrédits et de possibilités d'épargne. Nous y voyons la plus grande utilité pour le micro-entrepreneur. Les produits de crédit ayant un effet social établi tels que par exemple pour les sources d'énergie renouvelables, l'éducation, la santé ou le logement peuvent y apporter un complément important. La pauvreté a de nombreuses dimensions. Si la protection des clients est assurée, les crédits à la consommation peuvent en atténuer certaines.

Social Performance

Dans quelle mesure les investisseurs veulent-ils une notation?

Les fonds de microfinance font miroiter à leurs investisseurs un élément supplémentaire, le rendement social, sous la forme d'un effet positif sur le développement. Il y a peu encore, on supposait que tel était naturellement le cas quand on investissait dans la microfinance. Mais la commercialisation croissante de ce secteur incite de plus en plus à poser des questions critiques. La crise économique a encore renforcé cette dynamique. Quelles sont les informations utiles et quel type d'informations les investisseurs demandent-ils?

De plus en plus de fonds de microfinance (FMF) publient un rapport de performance sociale, afin de rendre compte à leurs investisseurs de leurs rendements sociaux. Depuis 2005 déjà, responsAbility publie un rapport annuel de performance sociale, portant initialement exclusivement sur le responsAbility Global Microfinance Fund, mais qui, depuis 2008 prend la forme d'un compte-rendu détaillé de l'ensemble des activités d'investissement de notre société.

Par ailleurs, l'industrie de la microfinance a pris depuis le début de l'année des mesures importantes pour créer une base de données transparentes et comparables. Lors d'un processus approfondi de plusieurs années impliquant toutes les parties prenantes, l'industrie s'était entendue, dans le cadre de la Social Performance Task Force, sur 22 indicateurs principaux du Social Reporting. Les institutions de microfinance (IMF) sont désormais incitées à publier sur la plate-forme d'information Mixmarket (www.themix.org) non seulement leurs chiffres financiers, mais aussi des indicateurs sociaux. A ce jour, quelque 200 IMF l'ont fait. De plus, les agences de notation spécialisées dans la microfinance ont élaboré un Social Rating qui est de plus en plus demandé, tant par les investisseurs que par les IMF elles-mêmes.

Mais comment les investisseurs savent-ils quel MIV génère un rendement social plus élevé? En s'inspirant des lignes directrices sur la transparence, élaborées pour l'industrie SRI, divers milieux prennent des initiatives pour développer une évaluation similaire pour les fonds de la microfinance. Cela correspond-il aujourd'hui à un besoin des investisseurs? Un coup d'œil sur l'industrie des fonds SRI montre qu'une notation des MIV ne constitue pas pour l'instant une priorité.

Le but de l'élaboration des « lignes directrices Eurosif concernant la transparence pour les fonds ouverts au public » est de présenter dans quelle mesure les fonds qui sont classés comme durables le sont réellement, ou comme le disent les lignes directrices: « La possibilité doit être donnée aux fonds de présenter activement leur approche eu égard au développement durable et ainsi de rendre leur propre procédure transparente envers les tiers ». En septembre 2009, cela touchait 306 fonds d'un volume de 29 milliards d'Euros, qui étaient admis à une commercialisation publique en tant que placements durables dans les pays de langue allemande. Sur la base d'un screening positif ou négatif, les entreprises portées en compte font l'objet d'une évaluation portant sur leur durabilité. L'univers des investissements est circonscrit de manière peu rigide et inclut tout l'éventail des industries.

La demande de transparence et de comparabilité des fonds de la microfinance est justifiée. Mais ce type de placements est tout autre que ceux dans des fonds de développement durable: la microfinance est une notion clairement définie, l'univers des investissements est limité et couvre une seule industrie. Il reste donc aux MIV peu de marge de manoeuvre pour se différencier des autres. De même, le nombre de fonds dans lesquels il est possible d'investir est très restreint et donc clair; par exemple, il n'existe en Suisse qu'un seul fonds ouvert au public. La réglementation actuelle des fonds pour la microfinance ne permet qu'une réglementation nationale. Le label de microfinance Luxflag offre une transparence appropriée pour l'offre actuelle de microfinance. Certes, ce label se limite aux fonds luxembourgeois, mais c'est là que sont constitués en majorité les fonds de microfinance aujourd'hui.

responsAbility considère la transparence comme une revendication centrale adressée à l'industrie financière dans son ensemble et offre donc à ses investisseurs une transparence totale concernant ses fonds, afin de permettre la comparaison avec d'autres fonds de placement. Nous n'avons donc aucune réserve de principe à l'encontre de la notation des fonds. Cependant, vu la tâche qui reste à accomplir de la part de l'industrie de la microfinance, qui vient à peine de voir le jour, cette préoccupation nous paraît d'une importance secondaire dans l'état actuel des choses. L'établissement et l'utilisation d'indicateurs de performance sociale communs constituent aujourd'hui des pas importants sur la voie menant à plus de transparence dans notre industrie. Il reste nécessaire d'agir pour réduire les coûts de transaction, par exemple dans l'utilisation toujours faible des notations de microfinance pour ceux qui investissent dans des IMF.

Réseau

Entretien avec Raghuvver Mendu, VenturEast

VenturEast est un gestionnaire de fonds expérimenté ayant son siège dans les villes indiennes d'Hyderabad et de Chennai. Avec une équipe chevronnée de 19 professionnels, VenturEast gère actuellement 5 fonds. VenturEast se concentre sur la consolidation de leaders du marché qui relèvent les défis de l'Inde rurale et semi-urbaine et répondent aux besoins des petites et moyennes entreprises. A cet égard, VenturEast tente de trouver des entreprises qui couvrent des besoins fondamentaux tels que l'accès aux services financiers, l'offre de services de santé, la qualité et la disponibilité des produits alimentaires, l'eau, l'évacuation des déchets et l'énergie, etc. Les investissements de VenturEast sont effectués dans plusieurs cycles de placements principalement dans des entreprises en phase de démarrage, en phase initiale et en phase de croissance, étant entendu que les ordres de grandeur de participation peuvent aller de bien moins de 5 millions d'USD à quelque 15 millions d'USD.

Avec un produit pour investisseurs qualifiés, responsAbility a investi dans un des fonds de VenturEast et profite ainsi des connaissances solides qu'a l'entreprise du marché indien. responsAbility s'est entretenu avec Raghuvver Mendu, un des fondateurs de VenturEast, à Zurich. Raghuvver Mendu est un des General Partners de VenturEast et s'occupe de la mise en place et de la structuration des fonds.

responsAbility: **Monsieur Raghuvver Mendu, pourriez-vous nous décrire ce qu'est VenturEast et de quoi vous vous occupez?**

VenturEast est un gestionnaire de fonds extrêmement chevronné en Inde, qui travaille déjà avec la troisième génération de fonds et gère près de 300 millions d'USD. Nous sommes gestionnaires de fond avec des racines dans le monde de l'entreprise, nous n'appartenons à aucune institution publique indienne ou internationale, et ne sommes pas non plus soutenus par de telles institutions.

Au niveau de la collecte des capitaux, nous travaillons avec des investisseurs internationaux tels que responsAbility, mais aussi avec des établissements qui financent le développement tels que la Banque mondiale, l'IFC et de grandes entreprises internationales ainsi que des partenariats avec des investisseurs institutionnels indiens et étrangers solides. Etant donné que nous disposons des connaissances requises du marché des petites et moyennes entreprises en Inde, nous pouvons garantir à nos investisseurs le meilleur placement de leur argent. Jusqu'ici, nous avons pu enregistrer près de 50 investissements.

responsAbility: **Qu'est-ce qui distingue VenturEast des autres gestionnaires de fonds de capitaux privés en Inde?**

Raghuvver Mendu: VenturEast se distingue fortement des autres entreprises par deux caractéristiques. D'une part, nous sommes actifs depuis déjà 12 ans (depuis 1997) dans le financement d'entreprises en phase de démarrage, et nous avons donc déjà assumé un certain risque. Il est probable que nous sommes ceux qui travaillons depuis le plus longtemps selon cette procédure en Inde, alors que la plupart des autres gestionnaires de fonds qui se sont provisoirement alliés à nous ont déjà abandonné cette voie au profit d'investissements de capitaux privés. D'autre part, nous avons toujours essayé de jouer un rôle de précurseurs et de faire preuve d'innovation en tant que gestionnaires de fonds: au milieu des années 1990, nous avons procédé à la première privatisation d'un fonds de risque en Inde et créé un partenariat public-privé (PPP) avec le gouvernement de l'Etat indien d'Andhra Pradesh. Nous avons créé le premier fonds indien mettant l'accent sur les sciences de la vie ainsi que le premier fonds de capital de démarrage/fonds de création pour soutenir les entreprises nouvellement créées. Tout récemment, nous avons fondé un fonds de micro-capital destiné à épauler les entreprises socialement défavorisées dans leurs transactions au quotidien. Nous avons peut-être également été le premier gestionnaire de fonds à avoir créé un fonds concentré sur l'extrémité inférieure de la pyramide des revenus et sur les entreprises agricoles.

responsAbility: **Pourquoi VenturEast se concentre-t-il sur la capitalisation de départ resp. dans les phases initiales?**

Raghuvver Mendu: En Inde, il existe un besoin énorme dans cette phase de la création des entreprises. Dans le même temps, c'est à ce moment là que les jeunes entreprises connaissent leur plus grande augmentation de valeur. Dans cette phase, elles se résument souvent à une très bonne idée, mais dont la mise en œuvre et la consolidation n'ont pas encore eu lieu. On n'en est donc qu'au tout début du développement de la valeur. D'autre part, sur un marché développé, le secteur du capital-risque représente environ 15 à 25% du total des investissements en capitaux privés. En Inde, nous sommes encore aux alentours de 5%. Nous avons constitué un fonds spécial pour encourager la formation de petites et moyennes entreprises, et responsAbility a d'ailleurs investi dans ce fonds.

responsAbility: **Pourquoi ces structures de capital-risque et les prestataires de services financiers pour les petites entreprises font-elles défaut en Inde?**

Raghuvver Mendu: Les points de vue divergent sur cette question. Nous pensons que les gestionnaires de fonds (dont certains avec leurs premiers fonds) et ce que l'on appelle les Limited Partners derrière eux (dont la plupart investissent pour la première fois en Inde) se sont concentrés sur des objectifs d'investissement relativement simples, pour des raisons naturelles dans la phase de forte croissance qu'a traversé l'Inde ces dernières années. De grands fonds de croissance de capitaux privés ont vu le jour, et beaucoup d'argent a été investi dans des entreprises qui étaient prétendument à la veille d'être cotées en bourse. Dans l'intervalle, cependant, la croissance en Inde s'est ralentie et les entreprises moins compétitives ne sont pas en mesure de profiter de cette croissance. Par conséquent, la plupart des entreprises qui n'étaient portées que par l'élan de croissance indien subissent de fortes pressions et leurs difficultés sont encore aggravées par le fait que les évaluations publiques sont au

plus bas. Il règne désormais dans le monde entier une pénurie de capitaux telle que certains gestionnaires de fonds ne disposent pas du capital nécessaire ou sont enclins à courir encore moins de risques, et n'osent évidemment pas procéder à des investissements dans des créations d'entreprises ou des petites et moyennes entreprises avec lesquelles ils ont peu d'expérience. De ce fait, ce secteur de capital-risque des petites et moyennes entreprises reste réservé à des prestataires spéciaux tels que nous. En outre, nous avons reconnu qu'aux côtés du capital-risque, réellement précieux en tant que soutien opérationnel, les conseils et l'accompagnement de VenturEast étaient particulièrement importants pour les sociétés figurant dans notre portefeuille. De cette manière, nous pouvons garantir et encourager une exploitation durable et performante ainsi qu'une croissance efficace des sociétés de notre portefeuille.

responsAbility: Pour quelles raisons concentrez-vous vos investissements sur le sud de l'Inde?

Raghuvver Mendu: Le sud de l'Inde concentre de nombreuses activités économiques. C'est dans les régions de Mumbai, Pune, Hyderabad, Chennai et Bangalore que l'on trouve les grands moteurs du boom technologique indien, mais aussi des secteurs traditionnels. Bien sûr, nous tenons également compte d'autres régions du pays, mais c'est à cette région que nous accordons le plus clair de notre attention. Nous considérons le sud de l'Inde comme une combinaison heureuse entre une activité économique importante et une grande portée géographique.

responsAbility: Dans quels types d'entreprises vos fonds investissent-ils?

Raghuvver Mendu: Dans les petites et moyennes entreprises qui desservent avant tout le marché semi-urbain et rural. Les critères principaux sont la demande du marché intérieur et le besoin fondamental dans des domaines tels que l'éducation, l'eau, les énergies propres ainsi que les aliments et les boissons. Nous nous concentrons fortement sur des modèles commerciaux présentant une bonne efficacité du capital. Ces points forts ne sont pas nouveaux pour nous, mais ils sont devenus encore plus importants à la période actuelle de raréfaction des capitaux. Nous sommes également constamment en quête d'entreprises qui utilisent les technologies de manière intelligente et offrent des produits et des services dans ces secteurs. Il peut d'ailleurs s'agir de développeurs de technologie ou bien d'entreprises qui utilisent la technologie pour en tirer des avantages stratégiques. Si l'économie indienne croît, tous ces secteurs seront nécessaires pour soutenir la croissance. Le différentiel entre l'offre et la demande dans ces secteurs se creuse. Mais il faut le réduire pour que l'économie indienne puisse croître. Nous nous concentrons sur la nécessité en Inde de satisfaire les besoins de la population et de l'économie. Ces secteurs sont les branches où il faut s'attendre à la croissance. Bien entendu, d'autres secteurs croîtront aussi, mais nous sommes d'avis que c'est justement là que nous pourrions contribuer à une évolution positive.

responsAbility: Pouvez-vous nous donner un exemple de petite ou moyenne entreprise figurant dans votre fonds?

Raghuvver Mendu: Sai Sudhir est une entreprise qui met l'accent sur l'infrastructure de l'irrigation, de l'approvisionnement en eau et des canalisations dans les marchés semi-urbains et ruraux. En mettant en place une infrastructure rentable de l'irrigation, de l'approvisionnement en eau et des canalisations, cette entreprise contribue à améliorer le niveau de vie dans les régions semi-urbaines et rurales. Cette entreprise, fondée à Hyderabad, emploie plus de 900 personnes dans le domaine semi-urbain et le secteur BOP (on appelle BOP la population située à la partie inférieure de la pyramide mondiale des revenus). Elle a déjà pu enregistrer des succès. Nous l'avons aidée à élaborer un modèle commercial d'exploitant destiné à couvrir le besoin manifeste des régions rurales et semi-urbaines. Nous l'avons encouragée à étendre sa capacité à d'autres domaines tels que la gestion des déchets et l'éclairage des rues dans les communes. Bien entendu, nous lui apportons également un soutien dans l'utilisation normale des capitaux, l'acquisition de capitaux et l'introduction de technologies nouvelles et propres.

responsAbility: Comment se déroule le processus de sélection des entreprises dans votre portefeuille de fonds?

Raghuvver Mendu: Nous obtenons le nom des sociétés potentielles par divers biais, de la part de tiers, par des recommandations et par nos propres sources. Nous recherchons les entreprises qui orientent leurs produits sur une forte demande. Au vu de notre concentration sur les marchés semi-urbains et ruraux ainsi que sur les petites et moyennes entreprises, nous prêtons particulièrement attention aux entreprises qui offrent leurs produits sur ces marchés dans les secteurs que nous avons définis. Dès que nous regardons ces entreprises de plus près, nous analysons la direction de façon détaillée. Ensuite, nous examinons si l'entreprise a quelque chose d'unique à présenter, qui la distingue des autres et qui lui donne une caractéristique de positionnement unique. Si tous ces critères sont satisfaits, nous soumettons l'entreprise à notre processus d'examen des entreprises et des investissements, avant de prendre la décision d'y investir. Normalement, nous investissons dans moins de 2% des entreprises qui nous sont suggérées.

responsAbility: Proposez-vous également des conseils et de la formation aux entreprises nouvellement créées? Dans quels domaines ce soutien est-il normalement requis?

Raghuvver Mendu: Oui, nous offrons des services de conseils aux jeunes entreprises. Le plus souvent, ces conseils sont requis au niveau de la planification et du contrôle financiers. Nous mettons en place des processus permettant aux entreprises de se développer. En outre, nous fournissons des prospectus et dispensons des conseils pour le personnel, la stratégie et la direction. Notre équipe d'investissement travaille dans ce domaine en collaboration active avec les chefs d'entreprises. Sur le plan de la formation, la plupart d'entre eux ont souvent suivi des études de base dans un domaine technique ou en comptabilité et en finances. Mais certains ont aussi des diplômes supérieurs tels qu'un Master, et même parfois un doctorat. Ces personnes peuvent aussi présenter des expériences professionnelles considérables quant aux fonctions occupées ou aux placements effectués.

Outre nos propres collaborateurs, nous utilisons également nos contacts sectoriels et universitaires et nous établissons un dialogue avec ces entreprises. Ces experts qui assument la fonction de conseillers sont des experts dans le domaine concerné et disposent du bagage approprié ainsi que des expériences requises au niveau des structures fonctionnelles et hiérarchiques. Pour les questions de personnel, nous avons même chargé une société de personnel de soutenir ces entreprises afin qu'elles soient en mesure de mettre en place des structures et des lignes directrices adaptées. Mais ce qui compte encore plus, ce sont les directives qui sont transmises aux chefs d'entreprises pour leur rôle de direction.

responsAbility: **Quelles sont les incidences du contexte économique actuel sur les entreprises qui se trouvent dans le portefeuille des fonds VenturEast?**

Raghuveer Mendu: L'économie a dû subir quelques revers, mais l'Inde demeure le deuxième espace économique en termes de rapidité de la croissance. La demande intérieure reste stable et le moteur principal de la croissance économique. Il existe beaucoup de possibilités pour les entreprises qui desservent les besoins fondamentaux tels que l'éducation, l'eau, l'énergie, les produits alimentaires et les boissons. Mais les entreprises doivent également veiller à l'exécution de leurs opérations, planifier avec soin et circonspection et investir leurs capitaux de manière efficace.

responsAbility: **A quoi ressemblent vos projets d'avenir? Quels sont les secteurs que vous voulez couvrir à l'avenir?**

Raghuveer Mendu: Nous allons continuer à nous concentrer sur les zones semi-urbaines et agricoles et sur les entreprises qui proposent des produits couvrant les besoins fondamentaux des consommateurs. Nous prévoyons d'instaurer un fonds de vie qui se concentre sur la santé, le secteur pharmaceutique et les secteurs connexes, ainsi que sur toute la chaîne de production des denrées alimentaires, depuis l'agriculture jusqu'à la transformation des produits alimentaires.

PinBoard

responsAbility Corporate News

Nous souhaitons la bienvenue à Claudia Schönbächler et à Andrea Sabrina Canepa au sein de l'équipe Corporate Services ainsi qu'à Priyanka au département Research. Nous prenons congé de Deborah Calzolari et la remercions pour sa collaboration.

News

Women's Finance Award 2009 décerné à Rosmarie Michel

Rosmarie Michel, membre du Comité consultatif de responsAbility est cette année la récipiendaire du Women's Finance Award. Le Women's Finance Award est décerné chaque année dans le cadre de la Women's Finance Conference de l'Institut pour services financiers de Zoug (IFZ) de l'université de Lucerne – économie. Ce prix est attribué à une femme qui a apporté une contribution exceptionnelle aux femmes dans l'industrie suisse des services financiers ou à des fonctions financières. Le Companion Award a été attribué cette année à Mary Ellen Iskenderian, présidente et CEO de Women's World Banking (WWB).

responsAbility est membre du Forum Nachhaltige Geldanlagen

Le Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. (FNG) encourage le développement de placements financiers durables et milite en faveur d'une amélioration des conditions cadres juridiques et politiques. Etant donné que la durabilité dans le domaine financier est une préoccupation essentielle de responsAbility, nous nous engageons, en tant que membres du Forum, pour que les placements financiers assortis d'un rendement social gagnent en notoriété dans le secteur des services financiers.

Evénements

03.-05.02.2010

FONDS'10, Kongresshaus de Zurich

responsAbility participera à nouveau au plus grand salon suisse de la finance, le FONDS'10.

Venez nous voir à notre stand P08 au 1er étage ou venez suivre nos exposés:

Le 2 février, jour réservé aux professionnels, Klaus Tischhauser, directeur de responsAbility, présentera un discours intitulé « Private Equity in Frontier Markets: le potentiel de la base de la pyramide ».

Le 4 février, jour ouvert au public, Jürg Kohler, Senior Relationship Manager chez responsAbility, parlera de « la microfinance: a-t-elle tenu ses promesses? Rétrospective et perspectives d'avenir ».

Des bons d'entrée gratuits peuvent être demandés à l'adresse info@responsAbility.com.

10.-11.03.2010

Microfinance Investment Summit, Genève

responsAbility participera à cette conférence.

La question

Désormais, la nouvelle rubrique « la question » répondra aux questions de nos lecteurs. Si vous avez une question relative aux Social Investments, n'hésitez pas à nous l'envoyer à info@responsAbility.com. Nous serons ravis d'y répondre dans le prochain édition de habari!

Etudes et ouvrages actuels

Dans « The Blue Sweater: Bridging the Gap Between Rich and Poor in an Interconnected World », l'Américaine Jacqueline Novogratz raconte sa trajectoire de banquière couronnée de succès transformée en investisseuse de Nonprofit Venture dans les pays en développement. A l'exemple de sa carrière, elle montre comment allier philanthropie et activités bancaires et donne une description impressionnante de ses expériences dans un projet de microfinance pour les femmes au Rwanda. Le livre « The Blue Sweater » est une source d'inspiration qui vous emmène dans un voyage fascinant, de la Virginie à l'Inde en passant par le Rwanda, et présente les possibilités, mais aussi les défis des Social Investments.

En notre propre nom

L'équipe de responsAbility vous adresse ici tous ses remerciements pour votre confiance! Nous vous souhaitons, à vous et à votre famille, d'excellentes fêtes de fin d'année et un bon début d'année nouvelle. Nous nous réjouissons de pouvoir à nouveau vous compter parmi nos lectrices et nos lecteurs en 2010.

Disclaimer

Ce document a été élaboré par responsAbility Social Investments AG (ci-après «responsAbility») avec le plus grand soin et en toute bonne foi. responsAbility ne fournit toutefois aucune garantie quant à l'exactitude et à l'exhaustivité du présent document, et décline toute responsabilité pour les pertes qui pourraient résulter de l'utilisation de ces informations. Le présent document reflète les opinions de responsAbility AG au moment de sa rédaction; celles-ci peuvent être modifiées en tout temps sans préavis. Sauf mention contraire, les chiffres n'ont pas été vérifiés. Ce document est fourni exclusivement à titre d'information et à l'usage du destinataire. Il ne constitue ni une offre ni une recommandation en vue de l'achat ou de la vente d'instruments financiers ou de services bancaires et ne saurait délier le destinataire de la nécessité de former son propre jugement. Il est en particulier recommandé à ce dernier d'examiner ces informations, le cas échéant avec l'aide d'un conseiller, sous l'angle de la compatibilité avec ses ressources personnelles et celui des conséquences juridiques, réglementaires, fiscales, etc. La reproduction intégrale ou partielle du présent document sans l'accord écrit préalable de responsAbility AG est interdite. Il est expressément stipulé que ce document ne s'adresse pas aux personnes soumises à une législation leur interdisant l'accès à de telles informations du fait de leur nationalité ou de leur domicile. Tout placement comporte des risques, en particulier des risques de fluctuation des valeurs et des rendements. Il est à noter que les rendements historiques et les scénarios de marché financier ne constituent aucune garantie de résultats futurs. En outre, les monnaies étrangères sont exposées au risque de dépréciation par rapport à la monnaie de référence de l'investisseur. Le responsAbility Global Microfinance Fund est un fonds de placement de droit luxembourgeois qui est autorisé à la vente publique en Suisse en tant que fonds de placement étranger présentant un risque particulier. Le responsAbility Global Microfinance Fund investit sa fortune dans des valeurs mobilières au travers desquelles sont financés ou refinancés des prestataires de services financiers actifs dans certains pays en développement. L'attention des investisseurs est expressément attirée sur les risques liés à ce fonds tels que décrits dans le prospectus, ainsi que sur la faible liquidité et la difficulté d'évaluer les placements détenus par le fonds, qui ne sont souvent ni cotés ni négociés en Bourse. Les investisseurs doivent donc être prêts à supporter des pertes de cours pouvant aller jusqu'à la perte totale du montant investi. Les risques inhérents à ce fonds ne sont pas comparables à ceux d'autres fonds investissant dans des titres de créance d'émetteurs domiciliés dans des pays développés. C'est pourquoi les parts du responsAbility Global Microfinance Fund ne doivent représenter qu'une partie minime du portefeuille de l'investisseur et figurer au sein d'un portefeuille diversifié. La société de gestion et le conseiller en placement se sont néanmoins attachés à réduire les risques en sélectionnant les placements selon des critères très stricts et en contrôlant les risques comme il se doit. Credit Suisse Asset Management Funds, Zurich, est le représentant du fonds en Suisse. Le Credit Suisse, Zurich, est le domicile de paiement en Suisse. Les souscriptions ne sont valables que sur la base du prospectus en vigueur et du dernier rapport annuel (ou semestriel, si celui-ci est plus récent). Le prospectus, le règlement de gestion ainsi que les rapports annuels et semestriels peuvent être obtenus gratuitement auprès de Credit Suisse Asset Management Funds, Zurich, et de tous les partenaires de vente.