



EVALUATION DE BIO

« SOCIETE BELGE D'INVESTISSEMENT POUR
LES PAYS EN DEVELOPPEMENT »

ETAPE I

Etude Exploratoire - « Scoping Study »

*Pour compte du
Service Spécial d'Evaluation,*

*Ministère des Affaires Etrangères, Commerce Extérieur et
Coopération au Développement*

Royaume de Belgique

5 mars 2007

Abréviations et Définitions :

ACP	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AMF	Association de microfinance
AT	Assistance Technique
APD	Aide Publique au Développement
BAD	Banque Asiatique de Développement
BafD	Banque Africaine de Développement
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BEI-FEMIP	Facilité Euro-Méditerranéenne d'Investissement et de Partenariat
BEI-FI	Facilité d'Investissement ACP
BERD	Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement,
BID	Banque Inter-Américaine de Développement
BIO	Belgische Investeringsmaatschappij Voor Ontwikkelingslanden / Société Belge d'Investissement pour les Pays en Développement
BM	Banque Mondiale
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BOAD	Banque Ouest-Africaine de Développement
CA	Conseil d'Administration
CAD	Comité d'Aide au Développement (OCDE)
CDC	CDC Group plc
CE	Commission Européenne
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
COFIDES	Compañía Española de Financiación del Desarrollo S.A.
CTB	Coopération Technique Belge
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH
DGCD	Direction Générale de la Coopération au Développement (Belgique)
DSP	Développement du Secteur Privé
DSRP	Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté
EDFI	Institutions Européennes de Financement du Développement
EFP	European Financing Partners
EUR ou €	Euro
FED	Fonds Européen de Développement
FEI	Fond Européen d'Investissement
FMO	Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden n.v.
IDE	Investissement direct étranger
IFD	Institution financière de développement (comprend les institutions bilatérales et les IFIs actives dans le financement du secteur privé, y compris la SFI et la BEI-FI et la BEI-FEMIP)
IFIs	Institutions financières internationales
IIC	Inter-American Investment Corporation
II	Institution Intermédiaire
IMF	Institutions de Microfinance
IFFIm	International Finance Facility for Immunisation
ISR	Investisseur Socialement Responsable
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
Méta-évaluation	Instrument utilisé pour regrouper les résultats de différentes évaluations
MLT	Moyen et long terme
MPME	Micro, petite & moyenne entreprise

NEPAD	Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
OIT	Organisation Internationale du Travail
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement 2000
ONG	Organisation non gouvernementale
PFR	Pays à Faible Revenu
PIB	Produit intérieur Brut
PMA	Pays les Moins Avancés
PME	Petite & moyenne entreprise
PNB	Produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPP	Initiative publique-privée
PRITI	Pays à Revenu Intermédiaire Tranche Inférieure
PRITS	Pays à revenu Intermédiaire Tranche Supérieure
PROPARCO	Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique
PT	Prescriptions Techniques
SECO	Secrétariat d'Etat à l'Economie (Suisse)
SES	Service de l'Evaluation Spéciale
SFI	Société Financière Internationale
SIMEST	Società Italiana per le Imprese all'Estero SpA
SPV	Special Purpose Vehicle
UE	Union Européenne
USD	Dollars des EU

Table des Matières

Executive Summary	vii
Introduction	1
I. Finance pour le Développement du Secteur Privé (DSP)	3
1. Contexte actuel : le DSP comme moteur du développement	3
2. Financement de la MPME dans la perspective mondiale et européenne du développement	5
3. Financement de la MPME dans l'évolution de la politique de développement belge	7
4. Réformes sectorielles en DSP	7
II. Cadrage de BIO parmi les acteurs du développement actifs en matière de DSP et d'appui financier aux MPMES	8
1. Principales caractéristiques de BIO	8
2. Aperçu général : Le financement de la MPME	11
2.1. Les IFIs / IFDs et assimilés	11
2.2. Complémentarité avec les financements privés	13
2.3. Caractéristiques des autres IFDs, utiles à la définition des critères de l'évaluation	15
i) Caractère lié ou non lié	15
ii) La PME, financement direct ou indirect ?	15
iii) La micro-finance	16
iv) Assistance Technique/Aide au développement de projets	16
v) Stratégie-pays	17
vi) Cohérence internationale	18
3. BIO et les IFDs membres d'EDFI	19
3.1. Points communs - Différences	19
3.2. Comparaisons	21
4. BIO et les autres acteurs du développement en Belgique	22
4.1. L'Etat, actionnaire et acteur du développement - La coopération au développement	22
4.2. Les ONGs et les intervenants académiques	23
4.3. Les investisseurs socialement responsables (ISRs) - La SBI	23
4.4. Les entreprises belges	24
5. La pratique par rapport aux sources de financement des IFDs	24
5.1. Modalités de financement par l'Etat	24
i) Souscription au capital de l'IFD ou apport de fonds propres	24
ii) Facilités ad hoc	25
5.2. Modes de levées de fonds	25
III. Approches opérationnelles d'appui à la PME	26
1. Approches de financement de la PME : direct ou indirect	26
1.1. Etat de la Question : Tendance à la contraction des opérations directes	26
1.2. Enjeux et Difficultés	26
1.3. Développements et Tendances Récents	27
2. PME : Opérations directes de financement	28
2.1. Prêts MLT	28
i) Types	28
ii) Opérations en monnaie locale et risque de change	28
2.3. Participations au capital et fonds propres	29

i)	Types	29
ii)	Avantages	30
3	PME : Opérations de financement indirectes via les institutions intermédiaires	30
3.1	Banques commerciales locales	30
i)	Lignes de crédit MLT	31
ii)	Garanties	31
iii)	Renforcement des fonds propres d'une banque locale	32
3.2	Fonds de participation	32
3.3.	Crédit-bail	33
IV.	Micro-finance	34
1.	Etat de la Question	34
1.1.	Introduction	34
1.2	Prestataires de Micro-finance	37
1.3	Produits de microfinance :	38
i)	Crédit aux micro-entreprises:	38
ii)	Crédit bail (leasing):	38
iii)	Crédit à l'habita (« Housing loans »):	38
iv)	Services d'épargne:	39
v)	Microassurance:	40
vi)	Services de transfert d'argent:	40
1.4	Institutions fournissant des services financiers aux IMF	40
i)	Objectifs des fonds :	40
ii)	Types d'investisseurs:	41
2.	Enjeux et Difficultés	42
3.	Développements et Tendances Récents	43
3.1	Rôle des Gouvernements	44
3.2	Prestataires de Micro-finance	44
3.3	Le développement de la technologie	46
3.4	Règlement International	47
3.5	Nouveaux acteurs internationaux	47
3.6	L'action du donateur individuel en fonction de l'avantage comparé	50
3.7	Opérations D'Assistance Technique liées à la micro-finance	51
V.	Garanties : Développements et tendances récentes	52
1	Types de garanties	52
2	Garantie aux émissions d'obligations, y compris titrisation	53
3	Garanties et partage de risque avec des institutions de crédit locales	54
VI.	MPME : Opérations d'assistance Technique	55
VII.	Equilibre entre objectifs de développement et impératifs financiers	58
1.	Au niveau de l'IFD	58
1.1	Les risques liés au mandat de développement	58
1.2	Approche de la prise de risque	59
2.	Au niveau des intermédiaires financiers au travers desquels l'IFI/IFD intervient (Opérations indirectes)	60
VIII.	Mesure De L'impact Socio-économique (« Impact Développement »)	62
1	Difficultés et limites de l'exercice / Objectifs	62
2	Critères	63
IX.	Gouvernance/Organisation/Gestion Optimale des EDFIS	65

Annexe A. Liste de la documentation consultée, sous-jacente à l'Etude Exploratoire	66
Annexe B. Résumé des politiques et pratiques du FMO et DEG relativement au segment d'opérations répondant à la spécificité de BIO	73
Annexe C. Liste des interlocuteurs	81
Annexe D. Financement de la MPME dans la perspective mondiale et européenne du développement	82
Annexe E. Difficultés des trois niveaux du système financier inclusif	87
Annexe F. Différents mécanismes de mesure d'impact	92

Executive Summary

As required by the TORs, this “Scoping Study” is a documentary survey, preliminary to the actual evaluation of BIO, showing recent trends of the international practice in respect of financial support to the private sector in developing countries, with a focus on the segments of operation of BIO. The findings are also used to define the evaluation criteria more clearly.

The main trends shown by this study can be summarized as follows:

In respect of the role of Private Sector Development (PSD) in development

Under international, European and Belgian policy, support to PSD has increasingly been recognized as a key vehicle for poverty reduction by ensuring higher competitiveness of the productive sector in beneficiary countries, as well as contributing to growth by generating employment and increased income for the poor. While the study focuses on Micro and Small and Medium-sized Enterprises (MSMEs), foreign direct investment (FDI) can also generate employment and income, particularly as large investments have downstream effects by creating demand for the supply goods and services by smaller local enterprises.

One of the main constraints for many MSMEs is that they operate in the informal sector and cannot benefit from the support of the organized domestic economic system from which they are isolated. They are also isolated from technology and innovation. This situation is largely due to lack of access to medium and long- term (MLT) financing, which is the basis for the growth of MSMEs in any economic system. In the EU, MSMEs are the largest productive group, but in the lower income countries their contribution to GDP and employment is extremely low. The financing constraints for MSMEs in low-income countries lie first on the demand side: lack of knowledge and expertise for the creation of sustainable enterprise, narrowness of local markets. But the supply side is vastly too weak as well: banks are not lending to MSMEs for well known reasons, and the weak capital markets are not satisfying the needs of MSMEs.

In reviewing the key findings of the development actors, the study takes into account the Millennium Development Goals 2000, the Monterrey Consensus 2002 and follow-up conferences, and the Implementation Plan of the World Summit on Sustainable Development 2002 (including its emphasis on environmentally friendly technology transfers, and emphasis on agro-industries impacting on the well-being of rural populations), and the conferences leading to the report “Building Inclusive Financial Sectors for Development”, 2006. NEPAD has made PSD one of its main pillars. DAC/OECD, besides its argumentation for further untangling aid, has developed the Paris Declaration 2005 which fosters further alignment on result oriented actions and indicators to supervise these. The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), a consortium of 33 development agencies, has developed with its members approaches to increase access to financial services by the poor and also to increase the growth of microfinance institutions (such as the Rating Fund). An important consensus of public and private sector actors is reflected in *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*, presented in 2004 to the UN Secretary-General. That report emphasizes very strongly that high levels of informality are associated with low incomes. Among its recommendations are (i) facilitate South-South transfer of expertise between financial institutions, (ii) achieve financially sustainable models in microfinance, and (iii) develop

innovative schemes for transforming remittances of workers abroad in MLT productive investment.

A recent development is the emergence of a much stronger European policy for development, evidenced by (i) the EU-ACP and EU-Mediterranean Association and Partnership Agreements with a strong emphasis on PSD, (ii) the European Consensus on Development 2005 with its strong orientation on Africa (and more than 50% of future ODA for Africa), (iii) the adoption of the European Strategy for Africa (and mainly the EU-Africa Business Forum and the 2006 Declaration), (iv) the new joint initiatives between the EC and the European Investment Bank (EIB) such as the EIB Investment Facility for the ACP countries and the FEMIP, (v) the reinforcement of the institutions member of EDFI, (vi) the creation of the European Micro-Credit Guarantee Fund, and (vii) the EU-ACP Microfinance Framework Programme.

In respect of comparators and counterparts for BIO among other DFIs¹ and other actors

A snapshot is provided of the characteristics of BIO and its operations, and of other providers of assistance to private sector actors in developing countries. These include other DFIs, but for the purpose of the evaluation, other organizations are important as well. These include philanthropic actors, South-South sources, and various funds and structures. All these players are important in terms of financing approaches and partnership opportunities for BIO.

DFIs have created new facilities constituting sources of finance and other assistance, and possible partners for BIO, such as the new (i) EC/EIB Investment Facility for the ACP (IF), and (ii) Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership (FEMIP). Both offer a large range of instruments for financing MSMEs and taking higher risks.

The “additionality” or added value will be measured in terms of complementarity with existing private sector sources (while adhering to market principles), initiative and innovation, and enabling effect. Sustainable actions are based on sound governance and transparency. Mobilisation of added private sector resources is a key feature.

The implications of the recent evolution to untied financing among EDFIs is highlighted.

A very significant shift is observed from direct assistance for SMEs to indirect operations via banking, equity and microfinance intermediaries. Thresholds for direct operations vary; to reduce the cost of processing individual projects, EDFIs have concluded co-financing arrangements (of which European Financing Partners (EFP) is but one example). In terms of new local intermediaries, the additionality is uneven: for some IFDs, the additionality lies principally with the added financing volumes, and less with the launching and monitoring. Blending technical assistance with financing appears to have been particularly effective at the level of intermediaries.

Country selection strategies have shifted to a larger focus on Africa, and towards a more limited number of countries for certain EDFIs (implying among other factors better country

¹ The term Development Finance Institutions (DFIs) is used to refer to the financial institutions supporting specifically and directly private investment, such as IFC, IIC, the members of EDFI, and others.

knowledge). Various reasons also plead for stronger coherence and integration among EDFIs, to achieve stronger additionality as well as economies of scale.

To illustrate comparisons among BIO and other DFIs, the evaluators drew up an integrated comparative table in the report. The Belgian development sphere of importance to BIO is also summarized, including the State, NGOs, “socially responsible investors”, and Belgian enterprises.

The funding approaches of DFIs are important in terms of leveraging their capital base. Whether the IFD is fully or only partially State owned of course has an impact thereon. Some States are driving their EDFI Member to become financially self-sufficient. EDFI Members have different approaches to fundraising, through bond issues in the market or through private placement, with or without the guarantee of the State. Raising funds on the market will influence the risk-taking policy, and the question then arises whether it is productive to establish off-balance sheet facilities for the highest risks, possibly with separate State risk cover.

In respect of operational approaches for SME support

In the SME field, the gains in efficiency in shifting from direct operations to indirect financing through intermediaries is due to a mix of factors. While direct operations carry certain advantages, the relative cost of developing small direct operations may be prohibitive. Indirect operations through financial intermediaries have a greater impact on financial sector development (commercial banks as well as capital markets) which is a condition *sine qua non* of sustainable sources of finance for SMEs. Depending on the country or region, different segments of the financial sector will be in focus. In Sub-Saharan Africa, debt, equity and quasi-equity investments in banks and other financial institutions is favored. In South Asia, the focus might additionally be on private savings institutions and housing finance companies, as well as a larger focus on microfinance institutions. In East Asia and Pacific's and the Middle East's and North Africa's more sophisticated markets, investment banks, asset management, distressed debt conversion, insurance and trade finance are focused on by several DFIs.

The currency mismatch is a core problem that all DFIs face. Foreign currency debt finance represents a burden on SMEs who's revenues are in local currency, and in fact also increases the credit risk in lending to SMEs. The main consideration remains how DFIs may increase local currency lending and hedge themselves for the associated market risk (currency risk). The solutions recently developed by several DFIs are briefly reviewed, as this is a difficulty that BIO faces acutely in its focus on the lower income countries.

In terms of indirect financing through intermediaries, the most responsive instruments will differ according to the type of intermediary. SME lending by domestic commercial banks is supported through (A) credit lines, (B) guarantees (including (i) SME loan portfolio guarantees, and (ii) innovative export finance guarantees, i.e. for pre-export working capital finance), and (iii) support of the mobilization of MLT domestic savings (including reinforcement of securitization routes); (B) capital injections in commercial banks. Private equity investment funds in low income countries are expanding, and their recent return patterns are encouraging; the impact of these funds on corporate governance of SMEs is also noticeable. Leasing companies are supported through (i) loans to the leasing company and

(ii) capital injections. The equipment leasing option offers many advantages for the SME which may reduce their borrowing exposure through this avenue.

In respect of microfinance operations

In microfinance, the institutions member of the Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) concentrate much of the recent practice. An important development is the evolution from microfinance associations and NGOs towards a professionalization of the sector into regulated microfinance institutions which also develop a larger range of services beyond credit (basic transfer banking, insurance, and the mobilization of micro-savings) without abandoning their social mission. The microfinance providers and products are examined, as well as their instruments (debt, equity and technical assistance). Challenges include the lack of a strong competence in retail finance, the danger that subsidized finance may undermine the market, and, generally speaking, efficiency of the institutions to achieve long-term sustainability.

Guarantee instruments

Guarantees have become a mainstream instrument. A “guarantee” may mean many different types of cover, according (i) to the risks covered (political risk, all-risk for debt or equity, etc.) and (ii) the beneficiary or underlying operation. Important developments have occurred in developing guarantees for the mobilization, by banks and corporations, of domestic savings, including securitization. Other developments include recent risk-sharing instruments with local commercial banks to increase their lending to SMEs (e.g. EIB- IF, EIB FEMIP, KfW and IFC).

In respect of technical assistance operations for MSMEs

Technical assistance (TA) operations by DFIs targeting MSMEs have increased very significantly in recent years, supporting: (i) project preparation and feasibility studies, (ii) coaching of start-ups, (iii) post-project support, (iv) know-how transfer, (v) training of managers and employees of SMEs, upgrading personnel quality, and upgrading of systems and procedures, and (vi) creation of, and support to, financial intermediaries. Important differences are nevertheless found among DFIs as to the source of TA funding (in a number of cases, the DFI manages funds on behalf of the State), the specific applications (individual transactions), and as to whether TA should be linked to the DFI’s financing projects. IFC has reorganized its TA regional facilities for MSMEs, with a strong local market presence. At FMO, “Capacity Building” is a strong core activity which has more than doubled between 2004 and 2005. An overview is included of TA activities by other members of EDFI.

In respect of the development/return (acceptable risk) balance

The balance between development objectives of the DFI and its financial return (or financial strength and sustainability) is reviewed. The two objectives are not necessarily contradictory; the sound approach is to achieve synergy. Development generally implies higher risk profiles- but in terms of sustainability, a rigorous investment in a credit-worthy project will always win. Risk-tolerance patterns, and risk monitoring, vary among DFIs. At the level of financial intermediaries, numerous precautions are mandatory that impact on both return and sustainability: can the intermediary resolve problems in its portfolio? Are the core sustainable

development objectives, social and environmental policies, and employment and gender equality best practices, adhered to? (The Sustainability Report 2005 of FMO has been utilized in this respect).

In respect of socio-economic impact measurement

The above considerations lead the evaluators also to provide an update on practices in measuring development impact. This measurement is complex and has its limits. Measurement criteria are broad: ethical, economic, social, financial mobilization effect, and sustainability. Some salient examples are reported, namely: “Score Card” system of FMO, “Corporate-Policy Project Rating” (GPR) of DEG, and “Development Outcome Tracking System” (DOT) of IFC.

In respect of optimal governance and organization of DFIs

The governance and organization of DFIs varies according to whether the institution is 100% State owned or not. The question also arises how the functioning of the decision bodies of the DFI have evolved for efficiency reasons. Instead of a detailed survey at the scoping phase, it will be necessary to establish “hands-on” benchmarks in this respect for BIO in Phase V of the evaluation.

Etude Exploratoire - « Scoping Study »

Extraits du cahier des charges

Cahier des Charges relativement à l'Etape 1 : Etude Exploratoire

« Avant d'entamer l'évaluation proprement dite, les évaluateurs effectueront une étude documentaire comprenant notamment :

- les publications sur la thématique de l'appui financier au secteur privé du Sud en vue du développement
- les évaluations (internationales) effectuées dans le domaine

En vue de compléter leur information, les consultants rendront visite à au moins une société publique d'investissement comparable à BIO.

L'étude exploratoire résultera en une note dans laquelle sera exposé l'état de la question relative aux investissements, aux crédits et aux microcrédits dans les pays en développement. Les principaux enjeux et les principales difficultés seront explicités. L'étude examinera notamment comment les institutions publiques de crédit et d'investissement au profit du secteur privé dans les pays en développement résolvent la contradiction entre une gestion prudente et l'exigence de contribuer au développement ; quelle est la spécificité de telles institutions par rapport aux organismes de crédit privés ou aux institutions d'investissement ; l'état des connaissances actuelles en matière de microcrédit. Les résultats de l'étude doivent permettre de définir avec plus de précision les critères d'évaluation. »

Introduction

Les PT prévoient, comme première étape de l'évaluation, la préparation d'une "étude documentaire" qui donne l'état de la pratique internationale en matière d'appui financier au secteur privé dans les pays en développement, particulièrement pour ce qui concerne les segments d'opérations de BIO (PMEs et microfinance).

L'étude poursuit un double objectif : d'une part, documenter l'état de la pratique et du secteur ainsi que le contexte dans lequel BIO opère; d'autre part, préciser et raffiner les critères qui sous-tendent l'évaluation de BIO. L'étude s'articule donc autour de 9 thèmes qui permettent de faire une revue globale et qui sont aptes à contribuer à la mise au point des critères. Les critères proposés pour l'évaluation seront annexés à la Note Méthodologique de l'Etape II. La note méthodologique sera préparée dès la clôture de l'étude exploratoire.

Pour préparer cette note de « scoping », nous avons :

- Revu la littérature récente (avec priorité aux cinq dernières années) en matière de i) Développement du secteur privé comme moteur du développement ii) Politique et pratique de financements du développement, particulièrement en ce qui concerne les pays à bas revenus. La liste complète des références consultées figure en **Annexe A** ;
- Examiné un certain nombre de rapports d'évaluations d'institutions financières de développement et ou de programmes de développements, dans la mesure où ces documents sont publics. En effet, certain rapports d'évaluations sont des documents à

diffusion strictement restreinte. C'est le cas, notamment, de la récente évaluation de Swedfund. La liste des évaluations consultées figure en **Annexe A** ;

- Rencontré deux IFDs, pour prendre la mesure de la pratique réelle. Les PT prévoyaient une visite à au moins une société « comparable à BIO ». Comme nous l'avons expliqué lors de la réunion de « quick-off », nous avons choisi de contacter deux IFDs européennes leader en matière de développement : FMO et DEG. Par leur taille et leurs ressources, elles ne sont bien entendu pas comparables à BIO mais l'étendue de leur expérience, notamment dans les domaines d'activités de BIO, nous les a fait privilégier à ce stade. Des IFDs plus proches de BIO seront rencontrées ultérieurement, notamment lors de la phase de « benchmarking » (Etape V). En plus de FMO et de DEG, contact a aussi été pris avec les bureaux bruxellois de la SFI et d'EDFI. Un court rapport de visite pour FMO & DEG figure en **Annexe B**
- Tenu plusieurs sessions de travail avec BIO afin d'acquérir une connaissance de base de l'institution, indispensable pour la replacer dans son contexte. L'analyse détaillée de BIO interviendra ultérieurement (Etapes III & IV).

Les personnes/institutions contactées sont reprises en **Annexe C**

Dans le cadre de l'évaluation proprement dite, des éléments complémentaires d'information seront recueillis. Il en sera tenu compte lors du travail d'évaluation et, dans la mesure nécessaire, lors de la rédaction du rapport d'évaluation final.

L'équipe remercie les personnes rencontrées pour leur disponibilité et l'information fournie. Conformément au prescrit des PT et vu les limites imparties à cette note, aucun autre contact n'a été pris à ce stade, Les contacts avec les intervenants belges de BIO sont prévus lors de l'Etape III.

I. Finance pour le Développement du Secteur Privé (DSP)

1. Contexte actuel : le DSP comme moteur du développement

Tant au niveau mondial qu'europpéen, et belge, le DSP est considéré comme un facteur critique de réduction de la pauvreté. Les politiques de Développement du Secteur Privé (DSP) tendent en effet à appuyer deux objectifs complémentaires dans les pays bénéficiaires:

- assurer une meilleure compétitivité des secteurs productifs dans l'économie locale et internationale ; et
- réduire la pauvreté en contribuant à la croissance économique par la création d'emplois et de revenus pour les pauvres.

Etant donné que l'activité finance du développement vise aussi des mesures destinées au bas de la pyramide économique et la pauvreté, l'attention est concentrée sur le développement des entreprises locales, avec une focalisation sur les MPME et, dans une moindre mesure, sur l'investissement direct étranger (IDE) (néanmoins également générateur d'emplois et de compétitivité, y compris au niveau des fournisseurs locaux aux entreprises multinationales et autres grandes entreprises).

Le développement d'entreprises locales crée des emplois et des richesses en permettant aux entrepreneurs locaux d'exercer leurs capacités (travail, innovation, esprit d'entreprise). Dans les pays riches, la petite entreprise est le principal contributeur au PNB. Dans les pays les plus pauvres, ceci n'est en général pas le cas : les MPME occupent une place marginale dans l'écosystème économique local; opérant hors du système juridique formel, elles contribuent ainsi à une faible productivité ; elles sont isolées des avancées technologiques et de l'innovation. Ceci reste dû, en grande partie, au manque d'accès au financement et aux capitaux à long terme qui reste la principale base sur laquelle les entreprises se développent dans tous types d'économie. Ceci constitue aussi la base des besoins que BIO est appelée à satisfaire.

Note sur les MPME :

Dans l'UE, les micro, petites et moyennes entreprises sont socialement et économiquement importantes : elles représentent 99% des entreprises de l'UE. La micro, petite et moyenne entreprises (**MPME**) est définie dans l'UE² comme suit :

Catégorie d'entreprise	Effectif	Chiffre d'affaires	ou	Total de bilan
moyenne	< 250	≤ € 50 millions		≤ € 43 millions
petite	< 50	≤ € 10 millions		≤ € 10 millions
micro	< 10	≤ € 2 millions		≤ € 2 millions

² La définition concerne l'ensemble des politiques communautaires appliquées dans l'Espace économique européen en faveur des PME, y compris aux fins d'éligibilité de soutien sous formes de capital départ, garanties, et autres aides structurelles. Voir http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_fr.htm

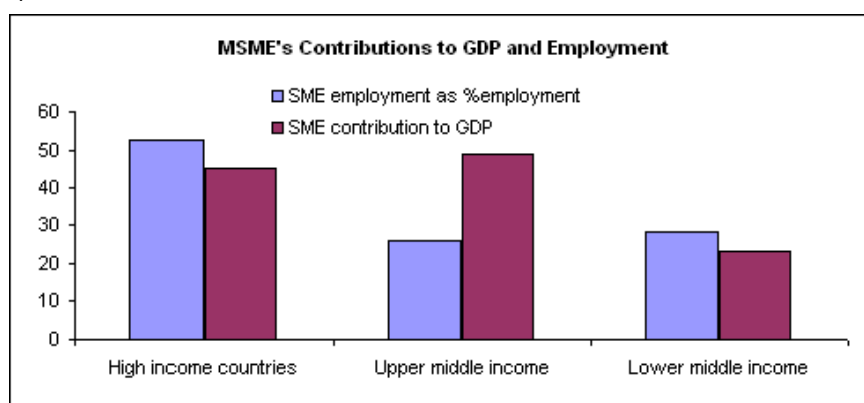
Les critères de taille de la PME utilisés dans le groupe de la Banque Mondiale pour les marchés émergents, sont les suivants :

- Effectifs : maximum 300 personnes
- Chiffre d'affaires : maximum € 15 Mn
- Total bilan : maximum € 15 Mn

De nombreux pays bénéficiaires d'aides adoptent des critères nettement inférieurs³. Néanmoins, ces définitions ne sont appliquées que sporadiquement par les IFDs qui adoptent des approches plus ad hoc de catégoriser les entreprises.

Dans les économies de marché, les MPMEs, y compris les exploitations agricoles, constituent plus de 90% de toutes les exploitations. Bien au-delà de 50% des travailleurs dérivent leurs revenus d'emplois dans les PME.

Dans les pays en développement, la situation est nettement différente, tout d'abord parce que les MPME fonctionnent en grande partie dans le secteur informel, et parce que leur productivité est très inférieure. L'on trouvera aussi des différences majeures (Vitalité du tissu économique, efficience, etc.) entre L'Asie, y compris l'Asie du Sud, et l'Afrique Sub-saharienne. Peu de données utiles existent, la problématique étant que la petite entreprise et l'entrepreneuriat y sont mal captés de par leur appartenance au secteur informel et leur manque d' accès aux financements officiels.



Source : SFI⁴

Bien sûr le DSP n'est pas au premier chef la responsabilité des acteurs extérieurs, mais bien plutôt celle des états qui se doivent porteur du secteur privé. L' « environnement des affaires » restera toutefois marginal dans notre évaluation. Il sera notamment relevé en ce qui concerne le choix des pays bénéficiaires des interventions de financement. Les IFDs estiment généralement que, dans de nombreux cas, le caractère de démonstration de projets bien montés et le choix d'intermédiaires compétents peuvent avoir un impact catalyseur sur la bonne gouvernance de pays dont les politiques envers le secteur privé sont déficientes, ainsi que sur la réduction de la corruption. Par ailleurs, le développement des marchés financiers

³ Par exemple, au Maroc la Loi No 53 formant « Charte de la PME » définit la PME selon les critères suivants :

- effectifs : maximum 200 personnes
- chiffre d'affaires : maximum MAD 75 Mn
- total bilan : maximum MAD 50 Mn

⁴ http://rru.worldbank.org/Documents/other/MSMEdatabase/msme_database.htm

locaux mérite l'attention, notamment les actions susceptibles d'avoir un effet de levier sur la facilitation d'options de financement plus nombreuses et plus diversifiées pour les PME.

L'analyse exploratoire indique également que lorsque les IFDs maximisent leur potentiel d'apport de connaissances et d'expertise, l'initiative privée de tous les acteurs en cause dans le développement de la MPME s'en trouve renforcée. Il s'agit donc de soutenir tant l'offre que la demande de financements MPME, de manière durable.

L'offre en financements pour la MPME est faible. Les banques commerciales évitent la MPME pour des raisons bien connues (coûts, haut risque crédit) et auxquelles s'ajoutent, en pays en développement, l'absence d'expérience du secteur financier, un environnement réglementaire et institutionnel problématique, une économie largement informelle, et l'insuffisance des ressources MLT du secteur financier.

La demande est faible également, particulièrement en Afrique Sub-saharienne. Certaines IFDs s'efforcent de dynamiser l'offre en soutenant le développement de projets bancables émanant des MPMEs par le biais d'assistance technique (voir Section VI ci-dessous). Les IFDs mettent aussi clairement l'accent sur la bonne gouvernance et la transparence des entreprises, requises pour un développement durable.

Il est à présent largement accepté qu'il n'y a pas d'effort durable de réduction de la pauvreté sans une croissance de la PME et de la micro-entreprise. Le « bas de la pyramide économique » en est aussi la base la plus large en termes d'individus concernés. Certains considèrent qu'il s'agit ici de construire le bien-être d'une population⁵.

Les principales études et déclarations de politique de développement au niveau mondial, européen et belge pouvant servir de perspective au soutien financier au développement du secteur privé (DSP) et de la MPME sont reprises ci-dessous.

2 Financement de la MPME dans la perspective mondiale et européenne du développement

L'acceptation générale est que les pré-conditions à l'amélioration du niveau de vie comprennent, en plus des interventions au niveau de la santé, de la nutrition et de l'éducation, la création de canaux efficaces permettant à l'appareil productif des pays les plus désavantagés d'obtenir les ressources financières nécessaires à la/au:

- Création de marchés financiers intérieurs efficaces et à l'élargissement de l'accès des entreprises au financement, dans un contexte institutionnel adéquat ;
- Développement des compétences humaines et des connaissances locales liées aux activités des entreprises (« entrepreneurship »), notamment : technologies de l'information, innovations technologiques, et notions fondamentales en finances, économie et gestion de projets. Ceci afin d'accroître l'aptitude des entreprises à gérer et, donc, à obtenir des financements à des conditions commerciales ;
- Renforcement des institutions financières afin de répondre avec des approches et des produits adaptés à la nouvelle demande ainsi créée ; de nature également à inciter les entreprises à passer dans le secteur formel ;

⁵ voir World Institute for Development Economics Research, Comparative Appraisal of Multilateral and Bilateral Approaches to Financing Private Sector Development in Developing Countries (2002)

- Augmentation de l'emploi et des salaires, l'amélioration des normes d'emploi et l'accroissement de la production des entreprises locales, résultantes du passage au secteur formel ; et
- Elargissement des choix ouverts aux consommateurs pauvres et réduction des prix par l'introduction sur le marché d'une plus grande variété de biens essentiels produits localement.

Un élément important de l'impact du DSP sur la réduction de la pauvreté, extrait des enseignements ci-dessous, est l'élargissement de l'assiette fiscale par l'entrée des entreprises dans le secteur formel permettant aux états de mieux financer les services sociaux de base.

En examinant les conclusions principales des acteurs en politique de développement, l'Etude retient les Objectifs du Millénaire pour le Développement 2000 le Consensus de Monterrey 2002 et son suivi, le Plan de Mise en Oeuvre du Sommet pour le Développement Durable 2002 (y compris sa focalisation sur le transfert de technologies respectueuses de l'environnement, et son accent sur l'agro-industrie qui fournit des moyens d'existence aux populations rurales), et les conférences ayant abouti au rapport "Building Inclusive Financial Sectors for Development" 2006. Le NEPAD est significatif car représentant une prise en charge du DSP au niveau régional en Afrique, un des cinq éléments de base de cette initiative. Par le biais de la Déclaration de Paris 2005, le CAD (OCDE), ayant préalablement amené une grande partie de l'APD à accepter l'aide non liée, a continué à augmenter les efforts d'harmonisation, d'alignement et de gestion axés sur les résultats, et accompagnés d'actions et d'indicateurs à suivre.

Le "*Consultative Group to Assist the Poor*" (CGAP), un consortium de 33 agences de développement, a développé avec ses membres des approches afin d'encourager l'accès des pauvres aux services financiers ainsi que la croissance des institutions de microfinance (notamment par l'introduction du Rating Fund). Un consensus intéressant entre des acteurs privés et publics (y compris des organismes de développement internationaux et bilatéraux) est contenu dans "Libérer l'Entrepreneuriat: Mettre le Monde des Affaires au Service des Pauvres" 2004, un rapport présenté au Secrétaire Général des NU. Ce rapport établit un lien entre l'isolation des entreprises du secteur formel et les bas revenus. Parmi ses recommandations, nous relevons le consensus sur : (i) la nécessité de rendre plus efficaces les transferts Sud-Sud d'expertise entre institutions financières, (ii) la poursuite de modèles financièrement durables en microfinance, et (iii) l'importance de développer des mécanismes innovateurs de captage des transferts de travailleurs à l'étranger en faveur de l'investissement productif MLT.

Cet aperçu se doit de relever l'importance croissante, au cours des dernières années, d'une politique européenne de développement pour le développement du secteur privé. Cette politique se dégage notamment des démarches suivantes : (i) les accords d'Association et de Partenariat de l'UE avec les ACP et les pays du Bassin Méditerranéen (« Politique de Voisinage »), (ii) le Consensus Européen pour le Développement et sa forte orientation sur l'Afrique (la moitié de l'accroissement de l'APD sera destiné à l'Afrique), (iii) l'adoption par l'UE de la Stratégie Européenne pour l'Afrique⁶, et notamment le lancement du « Forum UE-Afrique des Entreprises » et sa Déclaration de 2006, (iv) les initiatives communes CE/BEI

⁶ Site European Union Development Policy (maintenu par la CE): http://www.europe-cares.org/africa/eu_strategy_en.html

ayant résulté dans la création de BEI-FI et BEI-FEMIP ; (v) le renforcement des institutions européennes de développement, dont les EDFIs, la coopération entre EDFIs, et leur coopération accrue avec la BEI, notamment dans le cadre de l'EFP, (vi) la création du Fond Européen de Garantie des Microcrédits, et (vii) le programme-cadre UE/ACP sur la microfinance.

L'Annexe D reprend plus en détail les autres sources que l'Etude Exploratoire a choisi de retenir parmi les nombreuses orientations proposées ces dernières années.

3 Financement de la MPME dans l'évolution de la politique de développement belge

Afin de réduire l'étendue de cette Note d'Etude Exploratoire, les instruments de la politique de développement belge, en principe connus, ne sont pas repris. Une courte synthèse relative à la Coopération au développement belge figure toutefois en Section II.4 ci-après. La politique belge de DSP sera évidemment fort présente et mise en évidence dans les phases subséquentes de l'évaluation, notamment en ce qui concerne la pertinence des interventions de BIO.

La récente adoption par une Commission du Sénat de Belgique d'une proposition de résolution concernant la politique en matière de microfinance⁷ situe les interventions belges en la matière, ainsi que les implications pour BIO, et ces paramètres seront repris parmi les critères d'évaluation.

4 Réformes sectorielles en DSP

De nombreux acteurs de l'APD (Donneurs bilatéraux, CE, BM) et un certain nombre d'IFDs se concentrent sur l'encouragement du DSP par la réforme du cadre général du secteur privé (« enabling framework »). Ces réformes structurelles à caractère macro-économique, législatif, réglementaire et institutionnel sont d'une importance fondamentale. Effectivement, la maturité du « enabling framework » du DSP est un facteur déterminant du risque encouru par les IFDs et de l'intérêt potentiel du secteur privé. Par exemple, la législation et la pratique en matière de faillites, de garanties et de sûretés, l'existence d'outils d'information financière tels que centrales de crédit et registres de commerce, l'organisation du secteur financier influencent fortement la décision d'investir et sa pérennité.

⁷ Voir texte adopté par la Commission des Relations Extérieures et de la Défense, 30 janvier 2007
http://www.senate.be/www/?Mlval=/index_senate&MENUID=21500&LANG=fr

II. Cadrage de BIO parmi les acteurs du développement actifs en matière de DSP et d'appui financier aux MPMES

1. Principales caractéristiques de BIO

BIO a pour mission de « contribuer au développement durable et à la réduction de la pauvreté dans les pays en développement en favorisant le développement d'un secteur privé sain, à forte composante PME » (Guidelines, 28.VII.2006). Les documents préparatoires à la loi organisatrice de BIO précisent que BIO sera guidée par la recherche du *développement durable*, privilégiera un rôle de *catalyseur* (mobilisation de fonds) *additionnel* (« valeur ajoutée ») et une *gestion transparente*, et n'avantagera pas les entreprises étrangères par rapport aux entreprises locales.

Les trois tableaux ci-après visent à résumer, sans aucun jugement de valeur, l'essentiel de BIO aujourd'hui.

Les principales composantes institutionnelles de BIO sont reprises dans l'encadré ci-dessous :

- Jeune IFD (créée en décembre 2001)
- De petite taille/ Ressources financières : EUR 4,9 Mn capital + EUR 165,9 Mn en Fonds = EUR 171 Mn (+ Augmentation capital de EUR 150 Mn en Fonds en février 2007: EUR 321 Mn)
- De petite taille / Ressources humaines : une vingtaine de personnes
- Ressources financières procurées à 95 % par Min. Coopération, en capital et au travers de « fonds » de quasi-capital spécialisés:
 - Fonds Dévt - Fonds PME - Fonds Monnaie locale*
- Gestion de fonds pour compte de l'Etat :
 - Fonds d'Etudes – Fonds d'Assistance technique*
- Paramètres – Principes - Critères d'intervention définis par et/ou avec l'Etat
- Organes de décision reflétant l'apport financier de l'Etat
- Membre d' EDFI
- Pratique le recours aux partenariats
- PME & Micro-finance
- Tous pays en développement PMA, PFR & PRITI, ⁸soit quelques 120 pays
- Tous secteurs, hors liste exclusion SFI
- Interventions non liées
- Interventions directes & indirectes
 - agenda de développement ambitieux :
 - % minimum dans les pays moins développés Accent sur 18 pays-phare de la Coopération au Développement belge
- Mesure d'impact

⁸ Classification OCDE/DAC : PMA : Pays les moins avancés / PFR : Pays à faible revenus / PRITI : Pays à revenus intermédiaires, tranche inférieure

Les « Fonds » procurés par l'Etat, à l'heure actuelle : 315,9 MEUR (dont 150 MEUR d'augmentation de capital / Février 2007)

	Fonds Devt	Fonds PME **	Fonds Devises Locales	Fonds Etude **	Fonds Assistance Technique
Lancement	2002	Avril 2005	Mai 2004	Oct 2005	Mai 2004
Nature du Fonds	Quasi-capital	Quasi-capital	Quasi-capital	Géré p.c. Etat	Géré p.c. Etat
Taille du Fonds	131 + 135* = 266 MEUR	24 MEUR	9 + 15* = 24 MEUR	0,9 MEUR	1 MEUR
Activité	- Invts dans II ⁹ & - PME locales	Appui aux PME locales	Appui aux PME locales	Etude faisabilité	AT en appui des invts de BIO
Type	- Participations ou - Prêts 3/10 ans - Devise locale pos.	- Prêts subordonnés en EUR / 3 à 12 ans (3 ans de grâce)	- Prêts en monnaie locale	Subside / Don (Co-financement)	Subside / Don
Pays	- 120 pays - Min 35% PMA - Accent 18 pays Coop belge	- 120 pays - 40 pays-cibles - 66% dans pays Coop belge	/	Aligné sur Fonds PME	Selon portefeuille de BIO
% souhaité	70% via II	/	/	Accent sur pertinence dévt	/
Montants	0.7 à 5 MEUR	0.3 à 0.7 MEUR Max : 50% investissement	/	Max 0.1 MEUR Max 50% coûts	Selon besoins
Position	Minoritaire		/	Initiative : promoteur local	/
Lié	NON	NON	NON	NON	NON

* Augmentation de capital de février 2007.

** PME : Max 250 personnes, max 40 MEUR de chiffres d'affaires et max 27 MEUR de total de bilan

⁹ Institutions intermédiaires locales dédiées au financement des PME et/ou microfinance

Aperçu du portefeuille de BIO au 31.XII.2005

Portefeuille « engagé »

<i>En MEUR</i>	Fonds Dévt	Fonds PME
Prêts subordonnés		0
Prêts	31.91	0
<i>Directs</i>	1.7	
<i>Indirects</i>	20.2	
Invt en capital	24.60	
<i>Directs*</i>	0.00	
<i>Indirects</i>	24.6	
% en PMA	21%	
% en Pays Coop. B	36%	
<i>Opér. en devises locales (Hors USD)</i>	2 opérations INR/BOB/AON (Invts capital) + 1 opération FCFA	
TOTAL	56.5	0

Portefeuille Projets signés et projets approuvés par le CA

<i>En MEUR</i>	Fonds Dévt	Fonds PME
Prêts subordonnés		1
Prêts	14.84	
<i>Directs</i>	0.00	
<i>Indirects</i>	14.84	
Invt en capital	19.3	
<i>Directs*</i>	0.00	
<i>Indirects</i>	19.3	
% en PMA	Non calculés car investissements faits par les II non encore connus	
% en Pays Coop. B		
% via II	69%	
<i>Opér. en devises locales (Hors USD)</i>	1 opération FCFA (Prêt)	
TOTAL	34.14	1

*Selon la définition adoptée par le CA de BIO (Direct = dans une PME)

Afrique	36%	A. Latine	Asie	Multi-région
		24%	19%	21%
Microfinance		36.7 MEUR	PME	53.11 MEUR

2 Aperçu général : Le financement de la MPME

2.1. Les IFIs / IFDs et assimilés

BIO fait partie des institutions financières du développement mises en place par les pouvoirs publics ou d'économie mixte (secteur public/secteur privé) afin de poursuivre un agenda financier de développement. Il s'agit d'un groupe d'institutions très diverses par leurs tailles, contraintes, ressources et objectifs mais qui partagent également un certain nombre de caractéristiques et de priorités. De plus, plusieurs collaborent de manière récurrente au développement de politiques et de stratégies, ou au développement et au cofinancement de projets concrets, un phénomène qui tend à s'accroître.

Très schématiquement, on peut identifier trois grands groupes d'institutions :

- a) Les institutions multilatérales (IFIs), essentiellement celles issues du groupe de la BM et la BEI, parmi les institutions régionales, la BID, BAD, la BAfD, et la BERD. Ces institutions de grande taille ont un champ d'intervention très large qui embrasse tant le secteur privé que public, le financement des entreprises que le financement d'infrastructures et de collectivités. Grâce à l'étendue de leurs ressources financières et humaines, certaines de ces institutions jouent aussi le rôle de « trend-setters » en matière de développement, en collaboration avec donateurs, gouvernements et IFDs. Elles se concentrent également sur le « enabling framework » pour le DSP.
- b) Les institutions dédiées au financement de l'entreprise privée sont, pour des raisons pratiques, reprises dans cette Etude comme les Institutions Financières de Développement (IFDs). La SFI, l'IIC, la BEI-FI (ACP) et la BEI-FEMIP sont donc également reprises dans cette catégorie. Depuis 1992, 15 IFDs européennes actives dans le financement du secteur privé se sont regroupées au sein d'une association dénommée *EDFI* (« *European Development Finance Institutions* »¹⁰). C'est le groupe auquel se rattache BIO. Au travers d'EDFI, ces institutions visent à optimiser leur coopération financière (cofinancements, complémentarités d'investissements, refinancements) et institutionnelle (Echanges d'expériences, défense d'objectifs, représentativité, etc.). Les caractéristiques des différentes EDFIs sont discutées dans la section II.2.3 ci-après.

Parmi les institutions ne faisant pas partie d'EDFI, il faut mentionner *KfW Entwicklungsbank*, l'actionnaire de DEG. En principe, KfW intervient surtout au niveau du secteur public et en matière d'infrastructure (tandis que DEG, membre d'EDFI, intervient au niveau du secteur privé). KfW est, toutefois, un acteur de premier plan en microfinance¹¹ et joue un rôle important en matière d'innovation financière (Crédits structurés et opérations de marché, fonds de refinancement PME/microcrédit, appui au secteur bancaire et IMFs, mitigation de risques, garanties et mécanismes de mobilisation de l'épargne, etc.). A ces titres, KfW est également une référence potentielle pour BIO.

¹⁰ <http://www.edfi.be/> Regroupe : AWS (A), BIO (B), CDC (UK), Cofides (S), Corvinus (H), Deg (G), Finnfund (F), FMO (Neth), IFU/OE (D), Norfund (Norv), Proparco (F), SBI (B), Sifem (Suisse), Simest (I) & Swedfund (Suède).

¹¹ D'après certaines sources KfW serait le premier fournisseur de crédits aux IMFs, en termes de montants prêtés (devançant la SFI)

Il faut aussi relever qu'aux côtés de ces institutions financières, *de nouveaux et importants acteurs du développement* sont apparus au cours des cinq à dix dernières années. Leur structure et leurs affiliations varient énormément mais l'importance des moyens déployés, de leur impact sur le terrain et de leur contribution à la réflexion stratégique est considérable. Il s'agit notamment des :

a) Intervenants philanthropiques : Individus et/ou fondations (créées par des individus et/ou des sociétés) très actifs en matière de développement et prêts à déployer des ressources financières considérables, de plus en plus souvent en partenariat avec les donateurs, gouvernements et IFIs/DFIs. Ces intervenants apportent au financement du développement des approches et des standards de gouvernance qui sont ceux du secteur privé. Ex : Bill & Melinda Gates Foundation, Ford Foundation (Capital Plus), Clinton Foundation,¹² etc.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Numbered + Level: 1 + Numbering Style: a, b, c, ... + Start at: 1 + Alignment: Left + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Don't adjust space between Latin and Asian text, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt

b) Coopération et financements « South-South » : Les pays émergents les plus importants, tels que l'Inde, la Chine et dans une moindre mesure certains pays d'Amérique Latine, interviennent de plus en plus comme donneur et/ou financier dans les pays les moins développés, en fonction de leurs propres priorités de développement.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Numbered + Level: 1 + Numbering Style: a, b, c, ... + Start at: 1 + Alignment: Left + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt

c) Fonds, structures intermédiaires et SPVs mis en place pour répondre à un besoin spécifique. S'y ajoutent, les initiatives globales (Ex : Fonds Mondial Sida, TB, paludisme, GEF, Gavi, etc.¹³) en matière de développement qui deviennent, en fonction de leur pérennité et de leur capacité d'intervention, de réels acteurs financiers et /ou permettent le développement d'instruments et d'approches financières exceptionnelles (Ex : Opérations de finance structurée, taxations globales de solidarité telle que Unitaid, (taxe globale de solidarité), IFFIm (International Finance Facility for Immunisation/Emission d'obligations soutenues par les futurs engagements des donateurs participants), conversions dette-santé, etc.)¹⁴.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Numbered + Level: 1 + Numbering Style: a, b, c, ... + Start at: 1 + Alignment: Left + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Don't adjust space between Latin and Asian text, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt

L'émergence de ces nouveaux intervenants et mécanismes offre aux acteurs classiques du développement - dont les donateurs bilatéraux et les financiers du développement - de *nouvelles opportunités de partenariats et de co/refinancement*. Elle repousse également les frontières en matière d'approches financières et de développement et a créé un environnement particulièrement favorable à l'innovation. Elle donne, par contre, lieu à de nouveaux problèmes de discipline des marchés et de convergence d'objectifs de développement.

Parmi les véhicules financiers ad hoc évoqués au iii) ci-dessus figurent diverses « facilités »¹⁵ financées par des donateurs bilatéraux et/ou des IFIs, et administrées par certaines IFIs. Certaines mettent à disposition des lignes de crédits et/ou du capital-risque classique où visent à accroître les ressources ou la couverture de risques de l'IFI/IFD intervenante.¹⁶ D'autres encore peuvent notamment intervenir dans l'identification de projets ou dans la mise en place de garanties et/ou de structures intermédiaires. *Les Facilités peuvent donc constituer une ressource ou une source de partenariat pour d'autres IFIs/IFDs*. Deux de ces

¹² <http://www.gatesfoundation.org> - <http://www.fordfound.org> - <http://www.clintonfoundation.org/index.htm>

¹³ <http://www.gavi.org> - <http://www.theglobalfund.org/fr> - <http://www.gefweb.org>

¹⁴ <http://www.iff-immunisation.org> - <http://www.unitaid.eu>

¹⁵ Càd. programmes d'appui financier visant à procurer des capitaux aux entreprises ou intermédiaires financiers

¹⁶ BEI-FI : Nouvelle Facilité d'Investissement (FI) ACP
http://www.eib.org/Attachments/general/events/briefing2006_acp_fr.pdf

facilités financées par la Commission Européenne et administrées par la BEI sont décrites ci-dessous à titre d'exemples.

- La Facilité BEI-FI

La Facilité d'Investissement est un instrument tournant (« revolving ») de 2,2 milliards d'EUR financés par la CE (Accord de Cotonou) et gérée par la BEI. La Facilité, lancée en juin 2002, vise à financer le développement du secteur privé dans les pays ACP par la mise à disposition de capitaux adaptés. Elle comporte un volet PME qui est déployé au travers du secteur financier local. La Facilité cherche à renforcer la capacité du secteur financier à capter l'épargne locale et à servir les PME, tout en facilitant l'accès au financement de ce segment d'entreprises. Les produits financiers offerts comprennent crédits subordonnés, mécanismes de créances privilégiées, instruments de partages de risques, prêts participatifs, etc.

- La Facilité BEI-FEMIP

La « Facilité Euro-méditerranéenne d'Investissement et de Partenariat »¹⁷ vise à développer le secteur privé et à financer des infrastructures socio-économiques de nature à favoriser le développement dans les pays partenaires (Pays MEDA). La CE (Barcelone 2002) met à disposition les ressources financières dans le cadre de la facilité (capitaux à risques, assistance technique) et en a confié la mise en oeuvre à la BEI.

Les produits financiers de la FEMIP incluent :

- Prêts à moyen ou long terme, ainsi que prêts indirects ou « globaux »
- Capital risque, notamment des participations directes et des participations dans des fonds d'investissement, ainsi que des produits « mezzanine »
- Fond Fiduciaire, fonds multi-donneur à deux guichets : (i) « assistance technique » et (ii) « soutien au secteur privé »
- Fonds d'assistance technique: aides non remboursables accordées par l'UE et déployés par la BEI, liées à un investissement de la BEI
- Enveloppe Spéciale FEMIP (réserve spécifique au bilan de la BEI) dans le cadre de l'appui au secteur privé : permet à la BEI de financer des opérations n'offrant pas de garanties suffisantes au regard de ses propres standards.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt

La BEI met l'accent sur i) la mise à disposition de produits financiers innovants et de capitaux à risque et ii) le soutien au développement du secteur financier (fonds d'investissement, sociétés de capital-risque et de capital-développement, etc.). Le développement de divers produits de garanties est envisageable.

2.2. Complémentarité avec les financements privés

Beaucoup des pays-cibles des IFDs sont des pays qui restent excessivement dépendants des flux APD et pour lesquels il est impératif de mobiliser et de favoriser l'émergence d'un

¹⁷ Voir www.eib.org; http://www.eib.eu.int/Attachments/country/femip_general_fr.pdf;

secteur privé capable de soutenir le développement économique de manière durable.. Dans leur approche du secteur privé, les IFDs tendent à respecter un certain nombre de principes de base, notamment:

a) Caractère additionnel ("Additionality"):

- Ne pas intervenir là où le secteur privé (ex : les banques commerciales) fonctionne de manière satisfaisante / Se retirer graduellement lorsque les circonstances changent. Il s'agit donc d'identifier les carences du marché et d'y remédier. Ces carences peuvent, par exemple, se traduire par l'absence de services financiers pour certaines catégories d'acteurs, par l'application de conditions inadéquates (taux, garanties exigées, intervenir sur des pays marginalisés, etc.). La validité des interventions doit s'apprécier en fonction de la maturité du marché et de la nature de l'intervention. Par exemple, une opération qui vise à attirer des flux financiers additionnels peut très bien intervenir sur un marché par ailleurs assez dynamique. Le retrait des IFDs d'un segment de marché devenu mature est un exercice délicat, qui n'est pas sans susciter une certaine polémique de la part des observateurs du terrain.¹⁸
- Ne pas perturber le fonctionnement normal du marché lors des interventions. Cela implique notamment de limiter les distorsions (ex : au niveau des taux) et les subsides.
- Initier et innover, en intervenant dans de nouveaux pays ou segments, en lançant de nouveaux produits financiers (« market enabler »), en promouvant le développement d'un environnement réglementaire et institutionnel adéquat (notamment au travers de collaborations avec les donneurs), en créant de nouvelles compétences grâce à l'intermédiation de partenaires locaux (ex : Lignes de crédits au travers de banques locales)

b) Gouvernance / Transparence:

- Appliquer des règles et procédures de décisions et de gestion rigoureuses et transparentes (ce qui implique de travailler dans un cadre institutionnel formel)
- Faire de la bonne gouvernance et du développement durable une part aussi intégrale que possible de l'activité financière
- Rechercher un effet de démonstration et d'émulation auprès des partenaires et destinataires des fonds

c) Mobilisation d'autres flux financiers, dont ceux du secteur privé:

- Faciliter la croissance des financements privés par des projets pionniers (Valeur de démonstration, effet d'entraînement)
- Utiliser ses propres fonds pour améliorer le profil-risque de l'investisseur privé (Ex : Opérations d'investissement mezzanine / Utilisation de fonds de donneurs en tranche premier risque¹⁹)
- Utiliser les PPPs dans les domaines qui s'y prêtent, tels que l'infrastructure et les services financiers

¹⁸ Voir www.microrate.com/pdf/rolereversal.pdf

¹⁹ Ex : EFSE - European Fund for Southeast Europe, un fonds de refinancement pour MPME promu par KfW, et dans lequel divers donneurs sont investisseurs de premier risque, diverses IFIs (dont KfW, AWS, FMO, Simest et SFI) interviennent en mezzanine et le secteur privé se trouve en position senior. <http://www.efse.lu/>

2.3 Caractéristiques des autres IFDs, utiles à la définition des critères de l'évaluation

i) *Caractère lié ou non lié*

Un large consensus s'est formé sur les mérites de l'assistance au développement et des flux financiers non liés, tant en Europe qu'au niveau global (Cf. Consensus CAD avril 2001 / Recommandation sur le déliement de l'aide publique au développement (APD) aux pays les moins avancés²⁰).

Le déliement promeut la participation des partenaires les plus aptes à intervenir ainsi que l'appropriation locale des projets de développement. Par contre, pour les IFDs, le déliement peut rendre la génération, l'évaluation et la gestion de projets plus difficile, en l'absence d'un partenaire/promoteur proche de l'IFD.

La plupart des pays européens ont mis le déliement à leur agenda, selon des calendriers divers. Cette diversité se retrouve au niveau des membres d'EDFI. C'est ainsi qu' AWS, IFU, Finnfund, SBI et Simest restent liées. Cofides, Norfund et Swedfund viennent de passer en régime non lié (moyennant quelques exceptions). Les interventions des autres membres d'EDFI sont non liées, ce qui n'exclut pas que la participation de partenaires nationaux dans une opération puisse constituer un plus important au niveau de la décision d'investir.

Les IFDs liées ont en principe un champ d'intervention géographique plus limité qui reflète les priorités de leurs partenaires nationaux en matière d'investissement. Ceci peut évidemment influencer l'impact développement de l'institution concernée. Les IFDs non liées ont un champ d'action plus large qui a, notamment, conduit à l'importante réorientation des interventions au travers d'intermédiaires financiers enregistrée ces dernières années.

ii) *La PME, financement direct ou indirect ?*

Une diminution marquée des financements directs pour des projets PME est intervenues ces dernières années. Les raisons de cette évolution sont reprises à la Section III.3.1 ci-après.

Cette évolution se retrouve chez la SFI, la BEI (FI & FEMIP) et chez la plupart des membres d'EDFI. En ce qui concerne EDFI, l'analyse comparative 2005 montre que le secteur financier représente le plus important secteur d'investissement pour les membres (39%)²¹, avec une croissance de 27% par rapport à 2004. Les opérations concernées comprennent investissements et crédits au secteur bancaire (DEG, FMO, Proparco), fonds d'investissement (CDC, FMO, Sifem, DEG) et institutions de micro-finance, un segment qui reste plus en retrait au niveau d'EDFI (BIO, FMO, et KfW sont, par-contre, très actifs sur ce segment). Ceux des membres d'EDFI qui sont « liés » ont, en général, une faible activité sur le secteur financier: AWS: 0% - IFU: 4,5% - SBI: 7,5% - Simest: 5,5%. Finnfund fait figure d'exception avec 39% mais cela s'explique sans doute par le fait que cette IFD est en cours de déliement.

²⁰ www.oecd.org/cad/deliement

²¹ CDC : 35% / Cofides: négligeable mais vient de passer en "non lié", ce qui pourrait provoquer un changement / Deg : 43,5 % / FMO : 48,5% / Proparco : 54%)

Toujours au niveau des IFDs, les seuils minimum indicatifs pour une intervention PME directe varient considérablement en fonction des institutions. Quelques exemples illustrent ces variations : DEG : EUR 10 Mn – CDC : EUR 20 Mn – Simest : petits investissements – EFP : EUR 1 Mn (EUR 0.75 Mn + 25% promoteur) – BEI-FI : le seuil fluctue en fonction de la taille de l'économie des Etats ACP: les seuils varient de USD 5 Mn à USD 2-3 Mn.

Toutefois, les IFDs interviennent en direct sous ces seuils à titre exceptionnel, pour des projets à très forte composante de développement. Certaines IFDs semblent sous pression de leurs interlocuteurs gouvernementaux qui souhaitent voir davantage d'opérations PME directes (cf. Encadré ci-dessous).

A l'inverse, certaines IFDs (ex : FMO, Simest, BEI /Enveloppe spéciale FEMIP) bénéficient de dispositifs permettant la mise hors bilan d'investissements à risque plus élevés que ceux pris habituellement par l'IFD, ou opèrent une concentration-pays autorisant un suivi plus rapproché du portefeuille. FMO/Proparco/DEG ont également conclu des accords de cofinancement permettant à l'une seulement des institutions d'effectuer l'essentiel de l'instruction et du suivi d'un projet donné.

L'efficacité en termes de coûts opérationnels et la gestion des risques ont dicté une évolution nette de réduction des interventions directes dans le segment PME, vers une forte augmentation des interventions par le biais d'intermédiaires financiers.

Toutefois, pour un nombre d'IFDs moins actives au niveau du lancement et de la création d'intermédiaires nouveaux, des questions de « valeur ajoutée » se posent. Cette valeur ajoutée se situe alors principalement au niveau du volume de financement (certains fonds d'investissement ne pouvant voir le jour sans un nombre critique de souscripteurs) et, dans une moindre mesure, au niveau de l'effet de surveillance de l'IFD sur l'institution intermédiaire.

iii) La micro-finance

L'activité de support financier et institutionnel à la microfinance a connu un essor remarquable ces dernières années. Plusieurs IFDs sont très impliquées dans le financement et le développement de la micro-finance et des micro-services, pour l'essentiel au travers des IMFs ou de fonds spécialisés. Le secteur et l'activité micro-finance sont passés en revue dans le Chapitre IV ci-après.

iv) Assistance Technique/Aide au développement de projets

Par nature, les financements à destination des banques locales, des PME ou de la micro-finance requièrent fréquemment un volet d'assistance technique, du moins en phase initiale. Dans le cas du renforcement du secteur financier, les banques partenaires doivent, par exemple, assimiler de nouvelles techniques, apprendre à gérer un nouveau créneau (ex : PME), le financement faisant office de motivateur (Il n'est pas rare de voir une banque hésiter à s'impliquer pour des raisons de culture financière locale ou en vue de la mobilisation, jugée excessive, de son personnel) ; les PME, comme indiqué ci-dessus, requièrent souvent un renforcement des capacités de gestion. Il en va souvent de même à divers stades d'évolution des IMFs.

L'expérience semble indiquer que l'AT se mobilise et se gère plus aisément dans le cadre d'un programme large que pour des opérations individuelles. Souvent donc, les lignes de refinancement à destination de banques locales s'accompagnent d'un programme d'AT financé par un ou plusieurs donneurs partenaires de l'initiative.

La SFI, par exemple, adopte une stratégie prononcée de mixage d'assistance technique pour ses investissements PME au travers d'intermédiaires financiers, et notamment :

- assistance technique aux intermédiaires financiers
- assistance technique aux promoteurs locaux de projets PME

Elle opère par le biais d'un nombre de facilités régionales dédiées telles que les « regional facilities » financées minoritairement par la SFI et majoritairement par un nombre de donneurs.

Hors les « packages » d'AT mobilisés de manière ad hoc, pour des projets précis, seuls quelques membres d'EDFI ont accès à des fonds d'AT institutionnels mis à disposition par leur donneur national, avec des conditions et restrictions très variables (Notamment BIO, AWS, Deg, Finnfund et Simest). Un exemple d'AT ciblée et complémentaire à un projet de financement est celui de l'instrument de garantie mis en place par la DEG au Cameroun afin d'aider les paysans pauvres à entamer des activités agricoles (via la banque locale Afriland First Bank). Parallèlement à l'instrument financier, la DEG appuie la création d'une banque coopérative villageoise grâce à un volet d'AT procuré par BMZ.

v) *Stratégie-pays*

En principe, la plupart des donneurs et des IFDs ont pour vocation de répondre aux besoins des pays en développement de la manière la plus large. Une telle emprise peut entraîner de réelles difficultés parmi lesquelles une concentration, et donc un impact, insuffisants, une absence d'économie d'échelle au niveau des coûts associés aux projets, une connaissance limitée des circonstances locales, une capacité moindre de suivi et d'intervention sur le terrain. Pour les IFDs non liées, les problèmes associés à un portefeuille très divers géographiquement sont aggravés par l'absence d'un partenaire proche sur lequel l'IFD peut compter.

En réponse à ces difficultés, la tendance au niveau des donneurs bilatéraux ces dernières années est de limiter le nombre de pays d'intervention, dans le cadre d'approches stratégiques ajustées périodiquement. La stratégie des IFDs non liées suit en général une tendance similaire. Un certain nombre de IFDs semblent toutefois ne pas avoir de restrictions de principe quant au nombre de pays éligibles.²²

- DEG a conservé une ouverture assez large sur les pays en développement et en transition mais a implanté des bureaux de liaison dans une dizaine de pays.
- CDC a pour objectif d'allouer 70% de ses ressources dans les pays les plus pauvres (Moins de 1.750 \$ PIB/capita) et le solde sur les pays pauvres (Moins de 9.075 \$), avec pour priorités l'Afrique et l'Asie du Sud.

²² Il se peut que des cibles plus étroites et des « clusters » aient été retenus au niveau de stratégies régionales (Ex. stratégie Afrique) mais ces stratégies opérationnelles n'ont pas été analysées dans le cadre du « scoping »

- FMO se concentre sur une quarantaine de pays et a développé une stratégie « besoins/approche/produit » par pays, de manière à optimiser ses efforts et son expérience (FMO investit exceptionnellement hors zone prioritaire, dans le cas d'opportunités exceptionnelles en cofinancement avec d'autres).
- La SFI, tout en assurant une couverture pays très large, donne maintenant une priorité particulière à l'Afrique et aux « frontier markets », c'est-à-dire aux pays à bas revenus, en crise sévère ou instables politiquement : ces pays ont représenté plus de 25% des engagements nouveaux de la SFI en 2006. Cette politique est récente (Stratégie 2006-2009), la cible traditionnelle de la SFI étant, auparavant, l'Asie et l'Amérique du Sud.
- Sifem supporte les pays ayant un PIB/Capita de moins de 5.295 \$ mais déploie la majorité de ses ressources dans les 24 pays prioritaires de SECO. Cofides a choisi 48 pays-cibles tandis que Finnfund privilégie les interventions indirectes ou en partenariat avec d'autres IFIs/IFDs, pour tous les pays où « des entreprises finlandaises ne sont pas présentes », et donne priorité à l'Afrique et aux pays avec lesquels la Finlande a des relations suivies. Finnfund entend de plus exercer une sélection rigoureuse des projets à fort impact développement et en matière d'environnement.

L'Afrique Sub-saharienne se trouve toujours en manque critique de fonds, malgré les engagements pris par les donateurs d'augmenter substantiellement leur contribution dans le cadre des OMDs. La BEI/CE et les membres d'EDFI restent les « leaders » en matière d'appui à l'Afrique Sub-saharienne, à ce stade. La région est cependant pauvre en opportunités d'investir et en projets. Le poids des risques associés à la région pose des problèmes particuliers aux petites IFDs (D'où l'intérêt pour elles d'opérations avec/au travers d'autres, et d'une composition de portefeuille équilibrée, en matière de pays, secteurs et types d'opérations).

L'existence et la mise en œuvre d'un DSRP (Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté) fait partie des éléments pris en compte par un certain nombre d'IFDs lorsqu'elles considèrent le choix d'un pays. Le DSRP constitue en effet un engagement de principe de la part du gouvernement local d'encourager le développement du secteur privé. Par-contre, certaines IFDs, notamment la SFI, estiment que l'application systématique de ce critère peut mener à l'exclusion des pays qui ont le plus besoin de support.

vi) *Cohérence internationale*

Comme déjà souligné, les IFDs interviennent fréquemment de manière indirecte ou en cofinancement. Ce sont souvent les IFIs et/ou les IFDs les plus importantes qui prennent l'initiative de développer/identifier ces opportunités et qui les ouvrent alors aux autres IFDs et, lorsque cela est possible, aux partenaires privés. Les différentes raisons de ces approches, déjà mises en évidence dans cette note, se résument comme suit :

- Diversification des risques
- Economies d'échelle et capacités d'intervention locales grâce à un meilleur ratio de coûts
- Priorité au renforcement des acteurs financiers locaux comme moteur de développement du secteur privé
- Meilleur potentiel deancements de nouveaux produits et d'assainissement du contexte institutionnel

- Meilleure plate-forme de mobilisation des flux financiers privés
- Meilleure capacité de génération de projets bancables
- Approche efficace pour certaines niches « under-served » (Segments les plus pauvres / micro-finance)
- Transfert d'expérience vers les IFDs de moindre taille
- Encouragement de la bonne gouvernance (Notamment en amenant les PME à travailler avec les acteurs financiers locaux)
- Possibilité d'interventions régionales

Un thème qui est largement débattu est celui de la valeur ajoutée du participant individuel à une opération de financement indirecte. Certains donneurs et intervenants perçoivent en effet les opérations indirectes et/ou en partenariat comme détournant les IFDs de l'investissement PME direct et comme n'ayant qu'une valeur ajoutée limitée.

Parmi les éléments de réponse :

- Claire valeur ajoutée au niveau des IFIs/IFDs initiateurs et concepteurs.
- Bénéfices en matière d'innovation financière (Requiert une certaine échelle d'intervention)
- Claire contribution pour ce qui concerne les co-investissements importants

Pour les IFDs dont la contribution est moindre, la réponse ne peut sans doute être apportée qu'au cas par cas. Il est toutefois important de noter que:

- les IFIs initiateurs ne font parfois qu'une contribution financière limitée, par principe ou à cause de ratio prudentiels, et que les co-investissements de moindre taille en deviennent d'autant plus déterminants ii) les alliances se forment en fait pour un ensemble d'interventions, donnant une valeur additionnelle à ces partenariats et permettant une meilleure coordination
- Les IFDs en phase d'activité initiale ou de petite taille peuvent par ce biais « construire » assez rapidement un portefeuille diversifié et bénéficier de l'expérience d'IFDs plus aguerries

Ce phénomène de coordination croissante dépasse le simple cadre des interventions financières et se traduit notamment par l'émergence progressive d'une réelle politique européenne en matière de financement du développement, sous l'égide de la CE.

3 BIO et les IFDs membres d'EDFI

Pour BIO, EDFI est un point focal naturel de partenariat et d'expérience. Ce qui suit vise à restituer les grandes lignes et une approche préliminaire du contexte EDFI.

3.1 Points communs - Différences

Les membres d'EDFI constituent un groupe assez hétérogène mais qui a en commun une appartenance européenne (chaque membre est représentatif d'un pays européen, au sens large) et l'objectif de développement du secteur privé. Une autre composante partagée par

les membres d'EDFI, et non des moindres, est la volonté d'harmoniser les approches et les procédures, et de tendre à un niveau comparable de gouvernance, d'impact et de durabilité.

Certaines des autres différences/similarités ont déjà été identifiées :

- La taille, avec de grandes IFDs (Ex : FMO, DEG, Proparco) et des institutions de plus petite taille (Dont BIO)
- La relation plus ou moins organique avec l'Etat. Certaines IFDs ont l'Etat comme actionnaire majoritaire ou unique. D'autres ont un actionnariat privé significatif (Ex : Cofides, FMO, Proparco, SBI)
- Le caractère lié ou non lié
- Le mandat de développement, plus ou moins flexible
- La composition du portefeuille
- La nature et l'origine des ressources financières
- Le statut fiscal (domestique et international) et/ou la couverture de risques par l'Etat (Ex : FMO et Proparco bénéficient de la garantie de l'Etat pour leurs emprunts)
- La composition des organes de gestion (La plupart des IFDs ont un conseil d'administration mixte, avec une représentation du secteur privé)

La plupart des membres d'EDFI collaborent de manière plus ou moins formalisés et ont mis en place une coopération étroite avec les facilités BEI/FI & FEMIP. De surcroît, une facilité de cofinancement conjointe avec la BEI - EFP - a été mise en place en 2004 :

La Facilité EFP (« European Financing Partners »)

Il s'agit d'une facilité de cofinancement du secteur privé dans les pays ACP, logée dans un SPV luxembourgeois établi en 2004 par la BEI et par 10 IFDs membres d'EDFI, dont BIO. Les ressources de EFP ont évolué au cours du temps mais atteignent actuellement EUR 315 Mn dont EUR 190 Mn apportés par la BEI (sur fonds CE) et le solde par certains des autres actionnaires (« Committing partners », au nombre desquels se trouve BIO).

La facilité permet des cofinancements allant jusqu'à 75% (Minimum : EUR 0.75 Mn et maximum : EUR 25 Mn) sur propositions de l'un des actionnaires qui, lui, cofinance le solde non couvert par EFP. Les opérations éligibles comprennent crédits, prises de participation (& assimilé) et garanties. Une fois un cofinancement décidé, c'est le « promoteur » qui réalise l'ensemble de l'investissement en nom propre. Au 31 décembre 2005, EFP avait pris des décisions de cofinancements portant sur 13 projets dans 10 pays ACP, pour un montant total de EUR 138,8 Mn.

La facilité permet à ses membres d'optimiser le processus d'investissement et de gestion, ainsi que la diversification des risques liés à l'investissement. Comme tous les mécanismes de co-investissement et/ou intermédiaires, la facilité permet également un transfert de savoir-faire non négligeable au bénéfice des membres les moins expérimentés.

3.2 Comparaisons²³

2005 En MEUR	Pays	Popul du pays	PIB-hab	APD net (en M USD)**	Taille portefeuille	Taille moyenne Pr.	% capital & quasi- capital	% secteur financier	% Régions					
									ACP/	Amer/	Asia/	Med/CIS	& Europe/ Inter-reg & others	
BIO	Belgique	10,5	118	1.924	91,8	2,35	46	95 ???	36	26	18	0	0	20
CDC	G-B	60,3	117,3	10.640	2.090,3	11,29 *	65	35	48	11	42	0	0	0
Cofides	Espagne	43,7	98	2.911	278,8	3,19	90	1	10	61	3	2	24	0
Corvinus	Hongrie	10	63,5	N/A	22,6	1,61	99	0	0	0	0	0	100	0
DEG	Allemagne	82,4	110,4	10.013	2.750,3	5,62	18	43,50	14	15	30	9	22	10
Finnfund	Finlande	5,2	112,9	883	238,3	2,83	47	40	28	18	27	1	17	7
FMO	Pays-Bas	16,3	125,8	5.036	2.383,9	5,48	31	49	26	28	21	6	19	0
IFU/OE	Danemark	5,4	122,4	2.076	573,1	1,60	66	4,50	9	5	35	8	43	0
Norfund	Norvège	4,6	171,5	2.494	313,9	5,32	80	53	33	11	27	2	1	25
Proparco	France	62,9	107,3	9.893	974,4	2,58	9	54	45	0	13	34	0	8
SBI	Belgique	10,5	118	1.924	30,0	0,90	63	7	15	6	20	4	18	38
Sifem	Suisse	7,4	129,1	1.757	165,8	5,52	/	100	14	14	48	3	18	5
Simest	Italie	58,8	99,6	4.958	369,4	0,83	100	5	6	11	24	15	39	5
Swedfund	Suède	9	116	3.377	165,9	2,37	71	39	44	7	19	0	30	0
TOTAL		395,3	/	59.425	10.860,2	/	/	/	26	16	26	8	17	6
SFI /June 05		/	/	/	15.839,7	10,79	24	/	9	29	22	10	17	12
Moyenne EDFI		/	/	/	775,7	3,62	38	/	/	/	/	/	/	/

NB : Sont marqués en gras les 5 chiffres les plus élevés

* CDC est devenu un "fonds de fonds" émergents

** Source OECD-DAC : EUR convertis en USD au cours de 2004

²³ 2005 Comparative Analysis of EDFI Members

4 BIO et les autres acteurs du développement en Belgique

Les sections précédentes ont mis en évidence certains des partenariats et interactions de BIO au niveau international, notamment les relations établies avec la SFI, la BEI, les membres d'EDFI et avec certains intervenants du secteur microfinance.

Mais BIO s'inscrit avant tout dans un contexte belge, brièvement esquissé ci-dessous afin de situer l'institution au plan national. Ce contexte et les contreparties de BIO seront examinés plus en détail lors de la Phase 3 de l'évaluation. La liste ci-dessous n'est pas exhaustive. De possibles dimensions régionales n'ont, notamment, pas été explorées à ce stade. C'est aussi le cas pour le OND/NDD avec lequel BIO a des interactions importantes et qui représente une source de partages des risques.

4.1 L'Etat, actionnaire et acteur du développement - La coopération au développement

Même si sa structure juridique est celle d'une société commerciale²⁴, BIO est clairement une institution du secteur public.

- Son capital est détenu en PPP pour moitié par l'Etat et pour moitié par la SBI (Société Belge d'Investissement International, elle-même détenue en majorité par le secteur public). Mais le capital social est de taille réduite (4.9 MEUR) et la majorité des moyens financiers de BIO sont constitués d'apports en quasi-capital (parts bénéficiaires) procurés par l'Etat.
- L'établissement de BIO est également régi par une loi spécifique du 3.XI.2001 modifiant la loi du 21.XII.1998 qui avait érigé l'administration de la Coopération au Développement en société de droit public, lui permettant de réaliser des investissements. Depuis la création de BIO ces compétences ont été redirigées vers BIO.
- C'est également l'Etat qui fixe les modalités d'utilisation des apports en quasi-capital, structurés sous la forme des divers fonds dont question ci-dessus. Pour chaque apport/fonds, une convention spécifique est passée entre BIO et l'Etat.
- La société a un Conseil d'Administration (CA) de 12 membres dont 8 membres sont proposés par l'Etat et 4 par la SBI.
- La gestion de BIO, en ce compris la prise de décisions d'investissement, est contrôlée par deux commissaires du gouvernement, l'un représentant l'Administration de la Coopération au Développement, l'autre le Ministère des Finances.

L'interaction de l'Etat avec BIO se fait essentiellement au travers de la *Direction Générale de la Coopération au Développement (DGCD)* au sein du Service Public Fédéral Affaires étrangères, commerce extérieur et Coopération au Développement (càd le ministère des affaires étrangères). La DGCD est chargée de la conception, de la mise en œuvre et du suivi de l'APD belge. Comme déjà souligné, la DGCD a choisi de concentrer son assistance sur un nombre limité de pays (18) afin de donner à ses interventions une plus grande pérennité et

²⁴ En fait, une société anonyme – Cf. Acte de constitution du 8.XII.2001 / MB 22.XII.2001 n° 20011222-510

un meilleur impact. La DGCD dispose d'un réseau de représentations locales et s'appuie également sur les représentations de la Belgique sur le terrain. Le support financier de l'Etat en faveur de BIO est prélevé sur le budget APD de la DGCD.

En 2005, l'APD déployée au travers de la DGCD²⁵ s'élevait à 854 MEUR dont 27,8 MEUR d'apports en faveur de BIO, 184 MEUR en contributions à diverses ONGs et institutions scientifiques et 395 MEUR en coopération multilatérales (FED, BM, UNFPA, etc.). La DGCD intervient, notamment, en faveur de la microfinance²⁶ dans le cadre du thème transversal de l'« économie sociale » (au travers d'ONGs, de la CTB, de BIO, etc.) : En 2005, 30 MEUR ont ainsi été alloués à la micro-finance, touchant quelques 200 IMFs dans le monde (Source : Rapports annuel et d'activité 2005 de la DGCD). Au travers de ses interventions, la DGCD vise à promouvoir le développement durable, l'appropriation locale des initiatives et le renforcement de la capacité des intervenants locaux.

4.2 Les ONGs et les intervenants académiques

Les ONGs et institutions académiques belges figurent au rang des partenaires privilégiés de la DGCD. Une partie des fonds de la DGCD sont mobilisés en faveur/au travers d'ONGs (Cf. section II.4.1). En ce qui concerne la microfinance, quelques ONGs belges (notamment: Aquadev, SOS Faim, Trias & Louvain Développement) bénéficient d'un support de la DGCD. Les ONGs tendent à servir des niches de microfinance représentant les plus pauvres.

4.3 Les investisseurs socialement responsables (ISRs) - La SBI

L'investissement socialement responsable est un concept qui recouvre une gamme très diverse de comportements normatifs, en faveur du développement durable et respectueux de l'environnement. En effet, de nombreux acteurs financiers et fonds d'investissement dit socialement responsables pratiquent simplement une politique d'exclusion (ex : pas d'investissement dans l'armement, directement ou indirectement), d'autres pratiquent une approche volontariste envers certains secteurs (ex : investissement dans la production de médicaments génériques), d'autres enfin sont des investisseurs proactifs qui participent au contrôle éthique de leur portefeuille (ex : interpellation du CA sur certains points, etc.)

Deux exemples d' ISRs belges « purs » très cités :

Alterfin

- Alterfin est une société coopérative formée (1994) qui regroupe des ONGs (Ex : 11-11-11), des Banques (Ex : Triodos, Fortis), des entreprises (Ex : Bodyshop) et qui offre une gamme de produits d'épargne et d'investissements éthiques (Liste d'exclusion, etc.), suivis de manière éthique, au public intéressé (Environ 1000 sociétaires en 2005).
- Alterfin rend aussi des services de gestion financière pour compte de tiers (Ex : Collaboration avec le « responsibility microfinance fund »

²⁵ Le total de l'APD 2005 est de 1.58 milliards EUR, soit 0.53% du RNB belge. Pour rappel, la norme à atteindre dans le cadre des MDGs est de 0.70%, un objectif déjà atteint par les Pays-Bas

²⁶ La Belgique est l'un des membres-fondateurs de CGAP/ Sur la politique de microfinance, voir également la résolution du 30.I.2007 sur la politique de microfinance, déjà cité et les documents annexes

- A fin 2005, quelques 57 IMFs bénéficieraient de l' appui financier d'Alterfin / Portefeuille de EUR 5 ,5 Mn.

Incofin

- Incofin est une société coopérative à capital variable créée en 1992 et dans laquelle on retrouve notamment des banques (Ex : KBC, VDK), des entreprises (Ex : Vyncke, Suez-Tractebel, Bekaert) et qui vise à soutenir un certain nombre d'IMFs.
- Le public peut investir directement dans Incofin (17% du capital en 2005) ou faire un don. Les investisseurs institutionnels peuvent investir dans Impulse Microfinance Investment, un fonds de microfinance « closed-end » lancé en 2004 avec KBC, Boerenbond, VDK Spaarbank & Volksvermogen, et visant les IMFs intermédiaires avec un fort impact de développement.
- A fin 2005, Incofin avait un portefeuille de 15 MEUR, dont 9 MEUR dans le cadre d'Impulse.

La SBI

- La SBI est une société de financement du développement (Membre d'EDFI), a actionnariat en majorité secteur public.
- La SBI a été créée en 1974 pour investir à l'étranger aux côtés d'entreprises belges. Actuellement les interventions de la SBI sont complètement liées, avec une relative souplesse au niveau de l' appréciation de l'intérêt belge.
- Elle détient 50% du capital de BIO.
- La SBI est membre d'EDFI et a accès à la facilité EFP
- Il ne semble pas y avoir actuellement de réelles synergies stratégiques et/ou opérationnelles entre la SBI et BIO.

Formatted: Indent: Left: 18 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt, Tabs: 36 pt, List tab + Not at 18 pt

4.4 Les entreprises belges

Les financements de BIO ne sont pas liés. Contrairement à la SBI, BIO n'a donc pas besoin d'un partenaire stratégique belge pour pouvoir financer un projet. En fait, certains de ses fonds – par exemple – le Fonds PME – mettent l'entrepreneur local au centre de la structure. Par ailleurs, le mandat de BIO lui impose une action prioritaire sur des pays difficiles en termes d'investissement direct. La probabilité d'un intérêt stratégique belge sur ces cibles d'intervention est relativement faible. Cependant, l'on peut s'interroger sur la perception de BIO par le secteur privé belge et se demander si son mandat et le cadre de son intervention sont bien compris.

5 La pratique par rapport aux sources de financement des IFDs

Dans le cadre de cette étude, les approches des IFDs en matière de sources de financement présentent un intérêt certain, notamment au niveau de l'efficacité et de l'utilisation éventuelle de l'effet de levier du capital de l'IDF (« leveraging »).

5.1 Modalités de financement par l'Etat

i) Souscription au capital de l'IFD ou apport de fonds propres

Le capital des IFD multilatéraux tels que la SFI, la BERD et d'autres institutions similaires est souscrit intégralement par les Etats membres. La majorité des membres d'EDFI ont un capital

souscrit par l'Etat, directement et indirectement, à 100%. Cependant, plusieurs ont un capital constitué d'organismes financiers nationaux et internationaux et même d'opérateurs privés. BIO, de par son actionnariat mixte, appartient à cette dernière catégorie.

Certaines dimensions qui valent d'être soulignées: les conséquences d'un actionnariat mixte pour le fonctionnement des organes de décision de l'IDF, le traitement des contributions de l'Etat selon qu'il s'agisse de souscriptions au capital ou d'autres types d'infusion de fonds propres et, enfin, la politique de rémunération de l'actionnariat (l'IDF peut-elle disposer des bénéfices dégagés ou doit-elle servir une rémunération à ses actionnaires ?).

ii) *Facilités ad hoc*

Il existe également des instances où l'Etat contribue au financement des opérations de l'IDF hors capital ou fonds propres, dans des situations spécifiques. Il s'agit alors généralement soit de facilités gérées par l'IDF pour le compte de l'Etat (comme les fonds du FMO en « joint venture » avec l'Etat : le Nederlands Investerings-Matching Fonds (NIMF) et la Investerings-Faciliteir Opkomende Markten (IFOM)) qui permettent à l'IDF de démultiplier son action; Soit d'autres approches, telles que l'Enveloppe Spéciale FEMIP (réserve spécifique au bilan de la BEI) qui permettent à l'IDF de financer des opérations à fort contenu de développement mais ne bénéficiant pas de garanties suffisantes au regard de ses standards. Lorsque le mandat de développement contraint l'IDF à envisager des investissements qui excèdent ses standards prudentiels, le dilemme est parfois résolu par l'Etat-prescripteur qui garantit tout ou partie du risque ou qui permet la mise hors bilan de cette partie du portefeuille. L'utilité d'instruments dédiés pour investissements à profil de risque élevé dépend également du profil de pays et de transactions recherchés en vertu du mandat de l'institution.

5.2 Modes de levées de fonds

Tous les IFD multilatéraux tels que la SFI, l'ICC, la BERD et d'autres institutions similaires empruntent sur le marché (essentiellement par voie d'émission obligataire), bénéficiant d'une notation AAA ou proche. Plusieurs EDFs telles : Finnfund, FMO, et Swedfund (la dernière dans une moindre mesure) se financent sur les marchés des capitaux, ainsi que la DEG par le biais de KfW, D'autres EDFs ne bénéficient pas de la garantie de l'Etat à cet effet et/ou ne recourent pas au marché des capitaux à ce stade de leur existence, opérant uniquement sur base des fonds procurés par l'Etat et sur base des revenus du portefeuille.

Les instruments de levées de fonds utilisés peuvent inclure des emprunts obligataires de marché ou des placements privés, avec ou sans la garantie de l'Etat. Lorsque l'IDF se finance hors ressources publiques, la politique d'acceptation du risque sur son bilan prend une importance prépondérante.

Les paramètres sous les Sections II.4.1 et II.4.2 ci-dessus seront élaborés plus en détail au cours, ou même avant, l'Etape 5 de l'Evaluation (« Benchmarking » par rapport à d'autres institutions).

III. Approches opérationnelles d'appui à la PME

1 Approches de financement de la PME : direct ou indirect

1.1. Etat de la Question : Tendance à la contraction des opérations directes

La Section II.2.3. reprend la pratique de plusieurs IFDs ainsi que les seuils à partir desquels différentes institutions font des opérations (prêts et capital risque) en direct. Auprès de pratiquement l'ensemble des IFDs, une augmentation des engagements en financements indirects est constatée. Les investissements de la SFI dans les institutions financières ont pratiquement triplé de 2001 à 2004. Cette augmentation en financements indirects est accompagnée d'une importante diminution des financements directs pour les PME (presque trois fois moins de projets en 2006 qu'en 2001)²⁷. Dans le cas du FMO, les investissements dans le secteur financier représentent actuellement la moitié du portefeuille total, alors que le FMO engage des montants importants sur de nombreux grands projets, y compris grande infrastructure. En 2006, la DEG a vu ses engagements nouveaux vers le secteur financier atteindre EUR 315 Mn, soit 34% des engagements de l'année (banques locales et régionales, compagnies de location-bail, fonds d'investissement et institutions spécialisées, notamment en financement rural).

Il faut, par ailleurs, rappeler que dans le cas de BIO, les approches suivantes ont été adoptées :

- Dans le cas du Fonds de Développement BIO a obligation²⁸ d'atteindre un pourcentage de 70% en interventions dans des investissements indirects, c'est-à-dire par le biais de structures intermédiaires ou d'intermédiaires financiers, finançant principalement la PME. Selon la Charte d'Investissement de BIO, le but recherché est la maximisation de l'effet de levier de BIO ;
- Le Fonds de Soutien (PME) de BIO vise uniquement des opérations en direct;

1.2 Enjeux et Difficultés

Les avantages d'une opération en direct sont :

- La clarté de la cible d'investissement et de l'impact du financement
- La valeur ajoutée directe de l'IFD, Le suivi et l'accompagnement du projet par l'IFD entraînant un potentiel d'impact de développement important

Par contre, une opération directe nécessite la mobilisation de ressources en personnel et entraîne des coûts d'instruction et de supervision parfois jugés exorbitants par rapport à la taille de l'investissement. La problématique est, dans une certaine mesure, différente pour les EDFIs « liées » car le partenaire national promoteur du projet prend généralement en charge la plus grande partie de l'effort de génération et de suivi du projet.

²⁷ voir Portefeuille SFI sur MPME:

[http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/SMCommHeldPort.pdf/\\$FILE/IFC+Committed+MSME+Portfolio.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/SMCommHeldPort.pdf/$FILE/IFC+Committed+MSME+Portfolio.pdf)

²⁸ voir Projet de Loi BIO- Exposé des Motifs, et la Charte d'Investissement de BIO

1.3 Développements et Tendances Récents

Comme cela a déjà été souligné, la tendance récente pour le segment PME a évolué vers l'investissement dans des structures intermédiaires pour nombre de raisons. Il n'est sans doute pas inutile d'en rappeler certaines:

- Avantages d'une présence locale pour atteindre efficacement la PME
- Forte croissance du nombre des « equity funds » ou fonds d'investissement dans les marchés émergents ;
- Réalisation par les IFDs que le développement du secteur financier (tant en ce qui concerne les banques commerciales que le marchés des capitaux) est une condition *sine qua non* de la durabilité des sources de financement pour les PME ;
- Développement de la microfinance ;
- Efforts plus importants de suivi des projets, notamment pour optimiser l'impact développement, engendrant des coûts encore accrus au traitement des projets en direct. Un intermédiaire local est en mesure d'effectuer ces tâches plus économiquement.

Ceci est le cas pour toutes les régions. L'évaluation récente de la FEMIP²⁹ illustre bien les tendances récentes en la matière. L'évaluation propose de mettre davantage l'accent sur la PME notamment par le biais d'instruments adaptés et de partenariats:

- Augmentation des instruments en capital-risque ;
- Développement de l'instrument de garantie pour les prêts MPME ;
- Augmentation des prêts et garanties aux IMFs ;
- Développement des instruments de soutien aux exportations, telles les garanties relatives aux crédits locaux à l'exportation accordées par les banques locales ;
- Augmentation des lignes de crédit aux banques locales ;
- Augmentation de l'assistance technique à destination des PME ;
- Développement du financement en monnaie locale ;
- Mise en place d'une plus forte présence locale de la FEMIP.

En ce qui concerne les projets de taille supérieure financés en direct par certains IFDs, la tendance est d'essayer de créer un cadre dans lequel le projet peut utiliser au maximum les sous-traitances de produits et services que peuvent fournir les PME locales et régionales.

Opérations indirectes : impact sur le développement du secteur financier

La combinaison de financements et d'assistance technique visant le secteur financier tend à produire un impact important sur la croissance durable, et à accroître le potentiel des couches les moins développées.

Le choix des institutions dépendra naturellement du degré de maturité de chaque marché. Comme illustration, la pratique de la SFI dégage des priorités différentes selon qu'elle opère en Asie de l'Est et le Pacifique, l'Asie du Sud, ou l'Afrique Sub-saharienne³⁰.

²⁹ Assessment of the Facility for Euro-Méditerrananean Investment and Partnership (FEMIP) and Future Options, 2006 http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/internationaleconomicissues/femip/working_papers_en.pdf

³⁰ Parmi les priorités en Asie de l'Est et le Pacifique : « asset management », banques d'affaires, assurances et « trade finance » ; au Moyen orient et Afrique du Nord : financement du logement et petites entreprises ; en l'Asie du Sud : banques commerciales, institutions d'épargne, crédit au logement, et IMFs ; et en Afrique Sub-saharienne : prêts, capital-risque et microfinance, et mécanismes d'encouragement des investissements Sud-Sud. <http://www.ifc.org/ifcext/qfm.nsf/Content/Investments>

2 PME : Opérations directes de financement

2.1 Prêts MLT

i) Types

Les opérations de crédit peuvent être configurées en fonction des besoins et de la maturité du marché dans lequel elles sont déployées. Les principaux types de base sont :

- La dette de premier rang, ou dette privilégiée (Assortie ou non de garanties locales)
- Le financement subordonné
- Le financement « mezzanine » c.à.d. un hybride de dette et de fonds propres (Ex : Convertibilité, rémunération variable en fonction des résultats, etc.). Souvent, le crédit mezzanine est une créance structurée en deuxième ou troisième rang (utilisé en « credit enhancement », notamment pour consolider la structure financière de l'emprunteur pour maintenir une capacité future d'emprunts de premier rang) ; prêts participatifs ou conditionnels.
- La dette convertible en actions
- Le prêt de « project finance », au travers d'un véhicule-projet ad hoc et remboursé par le « cash-flow » généré par le projet d'investissement financé.
- Le prêt syndiqué (c.à.d. mené par un chef de file derrière lequel se profilent les autres prêteurs qui bénéficient ainsi de son statut international ou fiscal)
- L'opération de « finance structurée » (« Structured finance »). Il s'agit d'opérations sophistiquées et complexes, taillées sur mesure, souvent basées sur l'utilisation d'un SPV et l'anticipation de cash-flows dérivés d'un ensemble d'actifs au niveau du SPV. Ce type d'intervention permet notamment d'envisager un financement dans des situations hors normes. Bien que la technique requière un marché sophistiqué et une certaine taille (Coûts), elle est de plus en plus utilisée en finance du développement, notamment à cause de sa souplesse. Certaines IFDs ont aujourd'hui un département spécialisé de finance structurée.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt

Le niveau de sophistication de ces instruments de prêt s'est fortement développé. D'après certaines IFDs (dont la DEG) le « plain vanilla loan » ne correspond plus à l'état du marché dans les pays en développement les plus actifs (c.à.d. ceux notamment où le secteur privé commence à remplir certaines niches), amenant les IFDs à déployer des financements à plus forte valeur ajoutée. Par exemple, la capacité de mobiliser concurremment des fonds privés additionnels par une technique mezzanine est une approche que les IFDs semblent avoir privilégié ces dernières années.

ii) Opérations en monnaie locale et risque de change

Dans de nombreux pays, et pratiquement dans l'ensemble des pays à plus bas revenus, il existe un déséquilibre entre l'offre et les besoins de financement du secteur productif local. D'une part, les banques locales n'offrent que des prêts à court terme (ne disposant que de ressources à court terme, et n'étant pas prêtes à prendre le risque du MLT). D'autre part, les IFIs et IFD n'offrent les plus importants volumes de financement qu'en devises,

principalement en EUR et en USD. Pour ces intermédiaires locaux, sans une forme de couverture de ce risque (ce risque de dépréciation de la monnaie est le « risque marché »), le risque de change d'opérations en monnaie locale représente un risque inacceptable sur bilan. Par ailleurs, pour les emprunteurs finaux ne disposant pas de revenus en devises, l'emprunt en devises représente un risque trop important et, à son tour, fragilise l'entreprise (générant pour le prêteur un « risque crédit » additionnel).

Afin de pallier à ce déséquilibre, les IFDs ont cherché/cherchent des solutions permettant de prêter en monnaie locale, et d'ainsi réduire le risque crédit. Les solutions ont été principalement, mais pas exclusivement, orientées sur les opérations de prêt en direct. Parmi les initiatives et pratiques récentes en la matière, l'on relève plusieurs initiatives intéressantes, notamment en ce qui concerne la PME et la micro-finance, les deux secteurs opérationnels de BIO :

- *Facilité FCX lancée par le FMO*

La Facilité FCX (« The Currency Exchange »), en phase de lancement, est orientée sur i) les pays en développement et principalement sur l'Afrique, et sur ii) les segments d'entreprises plus modestes et principalement la micro-finance. Un SPV dénommé CapCo a été créé par le FMO. Ce SPV couvert par une garantie (« backstop guarantee ») FMO destinée à protéger les investisseurs dans le SPV, va lever des souscriptions en capital auprès d'investisseurs de marché (ainsi qu'une souscription FMO). Le but du véhicule dédié est d'offrir des prêts en monnaie locale ainsi que des produits dérivés. La première émission de CapCo est en cours de lancement et le Prospectus (« Offering Memorandum ») de CapCo a été distribué à un nombre de souscripteurs potentiels (BIO a été approchée).

- Les pratiques de la SFI³¹ et de la BAD³² sont de renforcer fortement leurs financements en monnaie locale. Ces IFD utilisent différents types d'approches de financement structuré et des instruments classiques de gestion de risques (hedging ; swaps)
- La BEI-FI (ACP) et la BEI-FEMIP développent fortement les produits en monnaie locale.
- Plusieurs IFDs ont adopté la pratique de levées de fonds locales par voie d'une émission obligataire locale. Ceci permet à l'IFD d'appliquer le produit de ces emprunts à ses opérations en monnaie locale. Un second avantage de telles opérations est l'impact de développement sur les marchés financiers³³.

2.3 Participations au capital et fonds propres

i) Types

- Souscriptions en capital (prises de participation).
- Quasi-fonds propres
- Autres (avances en compte courant d'actionnaires, ...)
- « Seed financing » (Risques et techniques différents de ceux d'une entreprise existante)

³¹

[http://www.ifc.org/ifcext/treasury.nsf/AttachmentsByTitle/DPALM_LocalCurrencyBrochure/\\$FILE/LocalCcyBrochure.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/treasury.nsf/AttachmentsByTitle/DPALM_LocalCurrencyBrochure/$FILE/LocalCcyBrochure.pdf)

³² <http://www.adb.org/Documents/Policies/Local-Currency-Loan-Product/local-currency-loan-product.pdf>

³³ Sur les avantages d'une émission d'obligations par la BEI pour les marchés financiers locaux, voir l'exemple de l'émission en livres égyptiennes en 2006. www.eib.org/news/press/press.asp?press=3076

ii) Avantages

- Partage de risques alignant les objectifs de l'investisseur et du bénéficiaire
- « Risque élevé qui, en principe, entraîne une rémunération qui reflète ce risque, donc plus élevée
- « Upside potential » encourageant le transfert de technologie et expertise
- Permet de renforcer la structure du partenaire et de faciliter son accès au crédit
- Résout une partie du problème devises

En contrepartie, les risques sont élevés. En général, les IFDs semblent ne prendre que des participations minoritaires, avec un maximum fréquemment mentionné de 35%. Un certain nombre d'IFDs souhaitent une représentation active au CA de la société-projet. La plupart estiment également que la sortie d'investissement (« Exit ») doit être identifiée ou préparée dès le départ.

3 PME : Opérations de financement indirectes via les institutions intermédiaires

Les opérations indirectes via les intermédiaires financiers ont un impact important sur le développement du secteur financier. L'impact recherché est élaboré à la Section III.1.3 ci-dessus.

Une des difficultés relativement aux intermédiaires financiers locaux est la nécessité d'éviter le « currency mismatch ». Les PME et micro-entreprise nécessitent des financements en monnaie locale dans toute la mesure du possible. Cette difficulté, rencontrée aussi dans le cas de financements directs, est traitée à la Section III.2.1 qui s'applique *mutatis mutandis* aux financements indirects³⁴.

Une très grande partie des interventions en financement par les IFDs sont assorties d'un volet assistance technique soit à la préparation de projets, soit à la création et gestion d'intermédiaires, soit au renforcement des PME. Ces types d'assistance technique sont décrits à la Section VI.

La Section qui suit reprend les principales tendances relatives aux mécanismes de financements PME par type d'intermédiaire, et principalement les banques commerciales locales, les fonds de participation [fonds d'investissement] et les sociétés de crédit-bail.

3.1 Banques commerciales locales

Dans de nombreux pays en développement, les banques commerciales ne jouent pas pleinement leur rôle de financement de tous les acteurs socio-économiques, depuis l'individu (y compris financement au logement), à la PME et à la micro-entreprise (Les interventions des IFDs visant la micro-finance sont reprises à la Section suivante)

Les instruments d'intervention suivants sont le plus fréquemment utilisés par les IFDs:

³⁴ Une opération en monnaie locale visant un intermédiaire financier est fournie à titre d'exemple : <http://www.fias.net/ifcext/pressroom/ifcpresroom.nsf/PressRelease?openform&5A2260F2C4ACB2968525716F0049B918>

i) *Lignes de crédit MLT*³⁵

Ceci est le type d'intervention le plus ancien et le plus classique. Il est appliqué par les « IFDs » telles que le FMO, la DEG, la SFI, la BEI-FI, BEI-FEMIP..., mais aussi par les IFIs qui prêtent par le biais des gouvernements (ou avec la garantie des gouvernements). Dans la plupart des cas, la banque locale prend pleinement le risque du crédit au destinataire final. Beaucoup de lignes sont « revolving ».

Les IFDs impliquées ont tenu des débats extensifs sur deux points essentiels :

- La difficulté de faire porter le risque de change par la PME si le sous-prêt est libellé en devises. La tendance récente, comme indiqué à la Section III.2.1, est de s'efforcer d'offrir des lignes de crédit en monnaie locale ;
- La question de savoir si les conditions concessionnelles de certaines IFIs peuvent être rétrocédées aux PME tant en ce qui concerne les taux d'intérêt que les durées des sous-prêts. Un consensus est pratiquement acquis : un sous-prêt amenant une distorsion du marché est inefficace car il fait obstacle à la concurrence dans le secteur financier.

Ces lignes de crédit sont généralement pré-affectées à certains types d'emprunteurs (ex. : la PME) ou à certains secteurs ou régions. Ainsi ces lignes de crédit ont été souvent contrôlées de près par les IFDs, dont certaines demandent même à la banque locale de leur envoyer chaque dossier de sous-prêt pour approbation. Ceci étant un facteur de lenteur et de complexité administrative, un certain nombre de lignes de crédit ont rencontré des problèmes d'absorption. Suite à cette difficulté, l'effort de plusieurs IFDs s'est de plus en plus porté sur un renforcement de la gestion de l'intermédiaire (par exemple le « credit risk management ») et vers une délégation de décision accrue à l'intermédiaire financier.

ii) *Garanties*

L'instrument de garantie s'est fortement développé ces dernières années. En ce qui concerne les banques commerciales, les types de garanties suivants ont été développés (des exemples sont fournis dans la Section V sur les garanties):

- Garanties de portefeuille de prêts (généralement MLT) : ce type de garantie, suivant en partie les dispositifs mis en œuvre par le Fonds européen d'investissement pour les PME européennes, fera éventuellement l'objet d'un important volet d'expansion dans le cadre de la BEI-FEMIP ;
- Garanties de crédits à l'exportation (court terme): les PME exportatrices dans les pays en développement ont des difficultés à obtenir des financements de fonds de roulement « pré-exportation », par manque de garanties offertes au-delà de leur carnet d'ordre d'exportations. Ce volet d'intervention assez récent a fait l'objet d'un programme dédié de la SFI (« Global Trade Finance Program) en 2005. La demande a dépassé les attentes et le GTFP est à présent doté de moyens de l'ordre de USD 500 Mn. Il est

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 72 pt + Tab after: 90 pt + Indent at: 90 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt + 90 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 72 pt + Tab after: 90 pt + Indent at: 90 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt + 90 pt

³⁵ ou « prêts globaux dans le jargon de certaines IFDs

assorti d'assistance technique aux banques bénéficiaires. Au niveau de l'impact, l'on peut noter que :

- 78% des garanties sont données en Afrique Sub-saharienne
- 38% des garanties sont des transactions commerciales « Sud-Sud » ;

- Garanties partielles de crédit pour levée de fonds MLT (épargne locale) : ce type de garanties soutient les banques locales dans leur levée de fonds domestiques, permettant d'assortir leur besoins à leurs ressources (aidant à résoudre l'important problème de transformation rencontré par les banques dans de nombreux pays en développement).

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt

- Garanties à des fonds de titrisation (titrisation de créances bancaires) relativement aux levées de fonds par les banques locales. La Proparco a ainsi souscrit à deux opérations dans le secteur du crédit-logement au Maroc.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt

iii) *Renforcement des fonds propres d'une banque locale*

Plusieurs approches ont été appliquées. De la souscription en capital aux prêts subordonnés à la banque locale. L'objectif de ce type d'intervention vise en général le renforcement de la banque, soutenant l'ensemble de ses opérations. Au Montenegro, DEG et FMO sont ainsi devenus actionnaires de la Montenegrin Bank

3.2 Fonds de participation

L'industrie des fonds d'investissement (« private equity ») a connu un essor important dans la finance du développement. Les principales IFDs sont engagées dans ce processus et leurs rapports annuels se penchent sur les développements récents en la matière.

Les IFDs recherchent cet instrument pour plusieurs raisons, dont i) les bénéfices du financement en fonds propres pour la structure du capital des PME, ii) l'efficacité des gestionnaires spécialisés en matière de gestion du risque et de renforcement des PME iii) la recherche de modalités de sortie de l'investissement et iv) influe favorable sur le développement des marchés financiers locaux.

CDC représente un exemple extrême de l'intérêt pour les fonds d'investissements en temps que catalyseur de développement puisque cette IFD s'est transformée en fonds de fonds émergents et se consacre exclusivement au capital-risque. En 2006, CDC détenaient des investissements de l'ordre de 2.8 milliards de USD, gérés par une vingtaine de gestionnaires spécialisés, dont certains « formés » par CDC. CDC estime que son approche lui permet d'utiliser au mieux sa capacité de générer de nouveaux investisseurs en faveur de marchés délaissés³⁶.

Une source intéressante d'information sur l'industrie des fonds d'investissement est la « Emerging Markets Private Equity Association » (EMPEA),³⁷ créée en 2004 et dont Bio est membre. L'EMPEA démontre que la rentabilité des fonds d'investissement est en croissance, que l'élément clé de cette croissance est l'amélioration de la gouvernance et de la gestion des PME en portefeuille, et que l'investissement privé dans les fonds d'investissement en Afrique est en forte croissance.

³⁶ <http://www.cdcgroup.com>

³⁷ www.empea.net

La DEG³⁸ avait investi dans quelques 34 fonds à fin 2005 et estimait que 73% de ces fonds avaient eu un impact en termes de développement important. Entre autres, la DEG estimait que 85% des 300 entreprises financées au travers de ces fonds avaient amélioré leur gouvernance et 65% avaient renforcé leurs systèmes comptables et de reporting.

Une autre source d'information est la « African Venture Capital Association » (AVCA) qui publie sur son site de nombreuses études de cas en Afrique sub-saharienne.³⁹ L'AVCA a également publié un code déontologique destiné aux fonds d'investissement en Afrique⁴⁰. Enfin, le « Global Venture Capital Survey »⁴¹ de la « European Venture Capital Association » (EVCA) est également une source d'informations pertinentes, en soi une indication de la forte tendance à la croissance de ces véhicules de développement.

3.3. Crédit-bail

Le crédit-bail vise à résoudre la même difficulté d'accès des entreprises au financement MLT. Le développement de nouvelles institutions de crédit-bail est particulièrement importante pour les pays aux marchés de capitaux encore très faibles. Pour la PME, en effet, le crédit-bail est important car :

- la PME locataire (par exemple, locataire d'équipements) n'a pas la contrainte d'une mise de fonds importante; et
- les dispositifs de sûretés financières que doit offrir la PME sont considérablement simplifiés : le bien loué constitue la garantie.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt + 72 pt

La SFI, notamment, a publié un manuel de crédit-bail (« Leasing Manual, 2005 »)⁴² reprenant de manière très détaillée et pratique les aspects et applications de cette technique.

L'appui d'une IFD à la société de crédit-bail se fait tant par le biais (i) de prêts à la société de crédit-bail, que (ii) de participations au capital de la société de crédit-bail.

³⁸ <http://www.deginvest.de>

³⁹ <http://www.avcanet.com/publications-avca-financial-market-africa.htm>

⁴⁰ <http://www.avcanet.com/African-Venture-Capital-Association.htm>

⁴¹ www.evca.com

⁴² <http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/Content/Leasing>

IV. Micro-finance

1. Etat de la Question

1.1. Introduction

La Micro-finance a évolué depuis ces trente dernières années vers une approche du développement économique au bénéfice des hommes et des femmes à bas revenus.

Définition de la Micro-finance

Batterie de services financiers variés, tels que des services d'épargne, de crédit, d'assurances, versements, services de paiements, transferts de fonds vers des foyers pauvres ou à bas revenus, ou vers leurs centres d'affaires, souvent connus comme micro-entreprises⁴³.

Le microcrédit est devenu célèbre dans les années 80 comme un système de distribution de crédits qui utilise des substituts de collatéraux effectifs pour délivrer et recouvrer les prêts à court terme de fonds de roulement destinés aux entrepreneurs pauvres. Le mouvement est basé sur des exemples tels que le « Grameen Bank » au Bangladesh⁴⁴ ou la « Bank Rakyat Indonesia » (BRI)⁴⁵. A cette époque, les microcrédits étaient majoritairement distribués par des Institutions de Microfinance (IMF), dont la plupart étaient des institutions non gouvernementales.

Dans les années 90, on réalise que les pauvres aussi utilisent et ont besoin de services financiers au sens large comme l'épargne, les assurances et les transferts de fonds. Dans ce contexte là, l'industrie globale a adopté le terme de micro-finance pour décrire l'intervention de manière plus adéquate tout en maintenant les pauvres comme son groupe cible. Par ailleurs, bien que l'épargne est désirable pour tout le monde, on s'est rendu compte que le crédit, y compris le micro-crédit, n'est pas un produit approprié pour tout le monde⁴⁶.

Principes Clés de la Microfinance

1. Les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers et non pas seulement de prêts.
2. La microfinance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté.
3. La microfinance est le moyen de mettre des systèmes financiers au service des pauvres.
4. Il est nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations pour pouvoir couvrir un grand nombre de pauvres.
5. La microfinance implique la mise en place d'institutions financières locales permanentes.
6. Le microcrédit n'est pas toujours la solution.
7. Le plafonnement des taux d'intérêt peut nuire à l'accès des pauvres aux services financiers.
8. Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement.
9. Les financements bonifiés des bailleurs de fonds doivent compléter les capitaux du secteur privé, ils ne doivent pas les remplacer.
10. Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle.
11. L'importance de la transparence des activités financières et des services d'information.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Numbered + Level: 1 + Numbering Style: 1, 2, 3, ... + Start at: 1 + Alignment: Left + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt

⁴³ Cette définition reflète une reconnaissance croissante de ce que les pauvres ont besoin et utilisent des services financiers, au-delà du crédit, pour accroître leurs choix et mieux gérer leur vie économique. www.cgap.org, <http://www.microfinancegateway.com/section/faq>, <http://www.adb.org/Documents/Policies/Microfinance/microfinance0100.asp?p=policies>

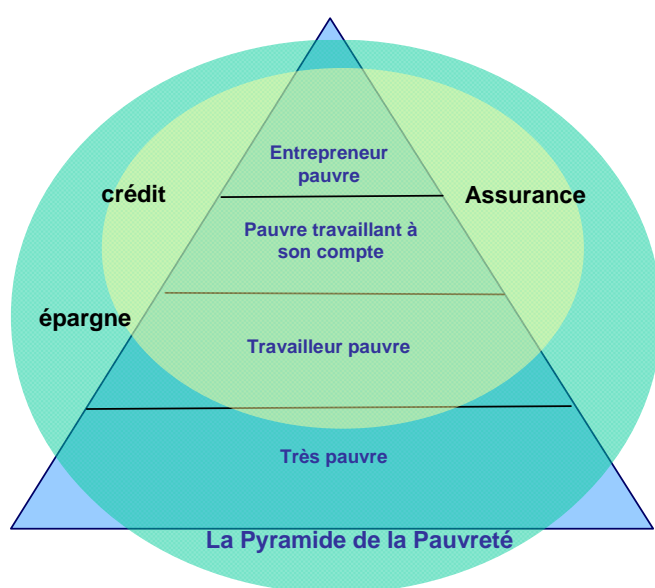
⁴⁴ <http://www.grameen-info.org>

⁴⁵ <http://www.bri.co.id/english/index.html>

⁴⁶ Principes Clés de la Microfinance, CGAP, http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/KeyPrincMicrofinance_fre.pdf

Les lois de la micro-finance ont incorporé des pratiques de bonne gestion et sont renforcées par des contrats sociaux. De nombreuses MFIs ont émergé et, en ajustant leurs prix, ont commencé à promouvoir la durabilité grâce à la réduction de la dépendance vis-à-vis des fonds extérieurs. Tout comme les ONG et autres fournisseurs semi-officiels, ils continuaient cependant à être largement hors de portée de régulation financière prudentielle et l'épargne intermédiaire commençait à poser un risque pour la sécurité des dépôts des pauvres.

Aux environs de 2003, la mise à disposition de services financiers aux pauvres changea encore de signification – secteur financier intégré qui englobe dorénavant les deux aspects de son activité: l'accès aux services financiers non seulement pour les micro-entrepreneurs mais aussi pour tous les pauvres et les foyers à bas revenus – le « bas de la pyramide » (BDP); et l'intégration de la micro-finance dans le secteur financier formel⁴⁷. Aujourd'hui, le secteur financier micro-finance continue à se focaliser sur la mise à disposition de services financiers appropriés, répondant aux fluctuations du marché et conduits en fonction de la demande, destinés au segment le plus pauvre d'une population donnée, et ce d'une manière durable.



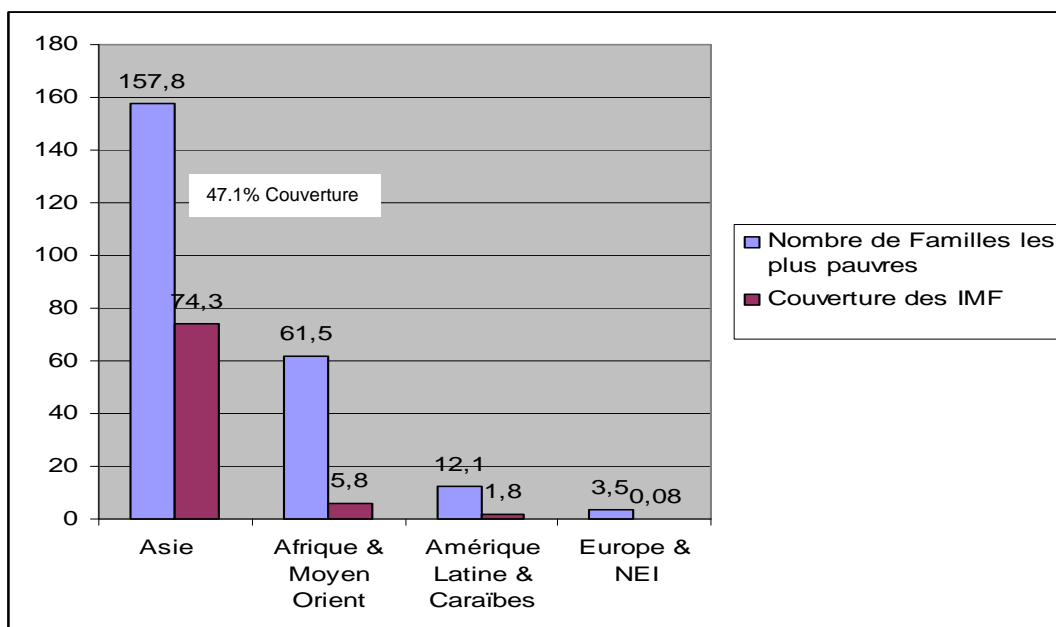
La vision de ce système financier inclusif est centrée sur le client. Elle est basée sur l'hypothèse que les services financiers jouent un rôle-clé dans la réduction de la pauvreté, en permettant aux pauvres d'accumuler et de gérer des actifs, de conduire les transactions financières essentielles, de gérer leurs liquidités, d'investir dans leurs entreprises et de réduire leur vulnérabilité aux chocs externes. Lorsque la connaissance ou le respect des bonnes pratiques est insuffisant, il y a perte à court terme et, à long terme, de telles opérations nuisent à la majorité des clients qui auraient dû en tirer des bénéfices.

Au niveau mondial, on a constaté un accroissement du nombre de clients des IMFs de l'ordre de 36% par an pour la période 1997-2004. Ainsi, le nombre d'emprunteurs auprès des IMFs serait passé de 13,4 millions en 1997 à 92,2 millions fin 2004. Selon le Rapport 2006 de l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit, le 31 décembre 2004,

⁷ Helms, Brigit, Access for All: building inclusive financial systems, CGAP, 2006

3.164 institutions de microcrédit ont rapporté qu'elles desservait 92.270.289 clients, dont 66.614.871 faisaient partie des plus pauvres lorsqu'ils ont souscrit leur premier emprunt. Si l'on estime qu'il y a en moyenne cinq personnes par famille, les 66,6 millions de clients les plus pauvres desservis à la fin de 2004 ont affecté près de 333 millions de personnes⁴⁸.

Répartition régionale de l'Accès à la Microfinance (2005)⁴⁹



Afin de pouvoir accéder aux marchés de capitaux privés, la micro-finance doit se professionnaliser et doit démontrer que les services financiers aux pauvres peuvent être fournis de manière aussi professionnelle, sûre et rentable que dans la banque traditionnelle. Les institutions avec d'importantes infrastructures, comme les banques commerciales et les coopératives traditionnelles, peuvent jouer un rôle significatif dans une augmentation des services financiers pour le « bas de la pyramide ». Un service durable et à grande échelle n'aura une chance d'être atteint⁵⁰ que si les services financiers aux personnes appartenant au « bas de la pyramide » sont intégrés dans le système financier global des pays développés, Un secteur financier intégré permet une stratégie actuelle pour un large secteur qui se focalise sur :

- L'ouverture des marchés de services financiers pour atteindre de plus en plus de clients pauvres ou éloignés géographiquement.
- L'intégration des fournisseurs de micro-finance durable dans le secteur financier formel afin de permettre l'accès au capital et à une meilleure protection de l'épargne des pauvres et,

⁴⁸ http://www.microfinance.lu/ada/internal.php?c_n=265&SID=a666eeff7299fe1f88ebbfdd27f5a8b

⁴⁹ Rapport sur l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit, 2006,

<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>

⁵⁰ CGAP. *Microfinance Means Financial Services for the Poor*. Donor Brief No. 11. Washington, DC: CGAP, March 2003 <http://www.cgap.org>

- L'augmentation de la légitimité et la professionnalisation de l'industrie de la micro-finance, sans compromettre sa mission sociale⁵¹.

1.2 Prestataires de Micro-finance

Les prestataires de services se distinguent par le caractère plus ou moins formel de leurs activités. Ils varient en fonction du degré de sophistication de leur structure organisationnelle et de leur gestion, ainsi que de l'intensité du contrôle ou de la supervision exercés dans leur pays. Selon les pays, ces institutions sont en effet réglementées ou non, supervisées ou non, par les autorités monétaires ou d'autres entités, peuvent ou ne peuvent pas collecter l'épargne de leur clientèle et celle du grand public.

Les prestataires très informels sont dotés d'une organisation plus simple (lorsqu'ils en ont une) et ne sont pas supervisés par une instance publique, ce qui est l'exact opposé des institutions formelles. Parmi les établissements informels se rangent les usuriers, les clubs communautaires d'épargne, les collecteurs de dépôts et les fournisseurs, commerçants et transformateurs de produits et les fournisseurs d'intrants agricoles. Les banques privées et les banques publiques sont les plus formelles. Entre ces deux types de prestataires se trouvent les organisations détenues par leurs membres, les organisations non gouvernementales (ONG) et les institutions financières non bancaires⁵².

Un système financier accessible à tous implique l'existence de plusieurs types de prestataires de services financiers pour répondre aux besoins divers des clients pauvres.

Il existe de nombreux cas de par le monde, et quatre courants essentiels coexistent dans cette démarche :

- Le premier, d'inspiration plus coopérative, a cherché à mettre en place ou à renforcer des organisations populaires où les micro-entrepreneurs étaient à la fois épargnants et emprunteurs du système. Sa spécificité est de vouloir construire des institutions à partir de leurs bénéficiaires, c'est en cela qu'on y retrouve un côté coopératif plus affirmé.
- Le second, illustré notamment par la BRI en Indonésie, a consisté à transformer une banque existante (ou dans le cas de la BRI une partie de cette banque) de manière à la spécialiser en direction des micro-entrepreneurs.
- Le troisième a mis sur pied des ONGs ayant pour vocation de réaliser elles-mêmes l'intermédiation financière. On a ainsi vu la création d'ONG de micro-financement qui, après s'être procuré des fonds, soit au travers de donations soit au travers d'emprunts, octroyaient elles-mêmes des crédits aux micro-entrepreneurs. Dans ce dernier cas, l'accent a surtout été mis sur l'octroi de crédit, la collecte de l'épargne étant généralement interdite aux ONGs.
- Le quatrième, plus récente, concerne les banques privées à vocation commerciale qui, pour des raisons de stratégie propre, se sont orientées vers la micro-finance.

Formatted: Indent: Left: 17.85 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt

⁵¹ Voir CGAP Donor Brief no. 11, March 2003. <http://www.cgap.org>

⁵² Helms, Brigit, Access for All: building inclusive financial systems, CGAP, 2006, pg. 35

1.3 Produits de microfinance :

i) *Crédit aux micro-entreprises:*

Le financement de la micro-entreprise (« ME ») est souvent considéré, comme le chaînon manquant entre les banques formelles et les IMFs. Le segment de marché des MEs a très peu accès au crédit formel car leur financement appelle des techniques spécifiques (notamment parce que les garanties classiques, ainsi que l'analyse des dossiers et le suivi des remboursements bancaires 'types' sont inadaptés). Il s'agit d'un métier en soi, différent de celui des banques classiques qui, en général, connaissent mal ce segment. Aujourd'hui, les IMFs ne couvrent encore que très partiellement les besoins de ce segment. Elles ciblent majoritairement le microcrédit et le court-terme. Elles disposent en général de produits adaptés pour financer la trésorerie des activités génératrices de revenus (AGR) et de la micro-entreprise (pour donner un ordre de grandeur, crédits court-terme inférieurs à 1500 euros). Cela couvre une partie des besoins des MEs, mais une faible partie seulement. De plus en plus, toutefois, des IMFs viables diversifient progressivement leur offre de produits pour répondre plus largement aux besoins des micro- et petits entrepreneurs. Il y a à cela des raisons multiples (maturité de ces institutions, concurrence croissance, prise de conscience de la diversité des besoins des clients et de la nécessité d'adapter les services pour fidéliser ces derniers). D'autres institutions financières, spécialisées, se créent également en ciblant directement ce segment de marché.

ii) *Crédit bail (leasing):*

Le crédit-bail ou leasing est une alternative au crédit moyen terme classique pour l'équipement, qui permet de lever la contrainte de la garantie. Aujourd'hui des IMFs ajoutent ce produit à leurs services financiers à destination des micro-entrepreneurs: le crédit-bail s'avère être un produit utile en complément du crédit, et maîtrisable par les IMFs, pour peu que sa mise en œuvre respecte certaines conditions. L'enjeu est aussi pour les IMFs, par ce type d'outils, de pouvoir mieux s'adapter aux besoins spécifiques de clientèles encore peu desservies, et en particulier : (i) le leasing est un produit assez intéressant pour cibler les micro-entreprises qui opèrent dans le secteur informel et ne peuvent bénéficier des avantages de l'amortissement des équipements (ii) Son application en milieu rural est également une option pertinente, pour le financement des micro-entreprises agricoles⁵³.

iii) *Crédit à l'habitat (« Housing loans »):*

Le financement de l'habitat des populations à faibles revenus est un enjeu économique et social majeur, dans les pays en développement comme dans les pays riches⁵⁴. Une proportion significative d'activités de l'économie informelle dans de nombreuses villes est en effet liée à l'espace du logement. Le financement de l'habitat social représente un enjeu grandissant pour les IMFs. En 2002, on estimait que 150 IMFs offraient des produits d'habitat à leur clientèle pauvre. Cet intérêt croissant a plusieurs explications :

⁵³ Bass, J. & Henderson, K., *Crédit-bail : une nouvelle option pour les institutions de microfinance*, USAID, Note technique, (6) http://www.lamicrofinance.org/files/15471_Note_6Cr_ditBail_DEF.pdf, et IFC, « *Crédit-bail et marchés émergents*, http://www.ifc.org/publications/pubs/loe/loe3/esf_3/index.html

⁵⁴ Insight No. 14, *Developing Housing Microfinance Products in Central America*, ACCION, August 2004, www.accion.org, <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2000/BIM-30-05-00.pdf>

1. Certaines IMF en recherche de nouveaux marchés, ont compris que le crédit habitat pouvait être proche de leur méthodologie de microcrédit classique
2. Des collaborations se construisent dans certains pays entre des structures de financement et des programmes spécialisés sur les techniques de construction innovantes et peu chères.
3. Certaines banques commerciales classiques ou réseaux coopératifs d'épargne et de crédit considèrent que le crédit habitat se rapproche davantage de leur métier d'origine que les microcrédits classiques
4. Des bailleurs de fonds de plus en plus soucieux de l'impact social des IMF, s'intéressent au crédit habitat pour lequel l'impact sur le bien-être des familles est évident.
5. Enfin le constat d'échec des politiques du « tout subvention » pour l'habitat, oblige à trouver des solutions alternatives au problème de l'accès des populations à un habitat décent.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Numbered + Level: 1 + Numbering Style: 1, 2, 3, ... + Start at: 1 + Alignment: Left + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt + 72 pt

iv) *Services d'épargne:*

Les ménages pauvres épargnent pour diverses raisons : à titre d'assurance contre la maladie, l'invalidité ou autres événements imprévus, pour éviter le gaspillage, constituer un capital pour le commerce, réaliser un projet, accéder au crédit, satisfaire à des obligations sociales ou religieuses, leur consommation future ou bien à titre de placement. Cette opération évite également d'avoir à distribuer les épargnes à la famille directe ou élargie. De plus, elle permet de bénéficier des avantages que procurent une couverture d'assurance ou un crédit d'urgence qui sont souvent non accessibles ou inexistant⁵⁵. Plusieurs aspects sont à considérer lors du développement d'un produit d'accumulation : l'existence d'une demande suffisante, la technologie et les ressources disponibles, les coûts de gestion, la facilité d'utilisation et les mécanismes de distribution et de commercialisation. De plus, l'éventail des produits offerts, en termes de liquidité, complexité et rémunération doit correspondre et répondre aux besoins de la clientèle visée. Le choix du moyen et du lieu pour la réalisation de la mobilisation d'épargne est influencé par la capacité de l'institution à répondre aux véritables besoins des clients visés, à savoir : la sécurité, la liquidité, la proximité et la rémunération nette.

Les informations présentées ici regroupent les données de près de 302 IMF dont 89 qui font de l'intermédiation financière, c'est-à-dire qu'elles mobilisent en épargne volontaire l'équivalent de plus de 20% de leur actif⁵⁶.

Région	Nb d'IMF	Ratio épargne / prêt	Épargne mobilisée (\$ US)	épargne moyenne /épargnant (\$ US)
Afrique	57	43 %	8 148 254	231
Asie	68	40 %	45 353 949	186
Europe de l'Est	60	14 %	580 737	4 427
Amérique Latine	97	26 %	20 900 606	1 969
Institutions d'intermédiation financière	89	92 %	61 436 809	796

⁵⁵ www.microsave.org

⁵⁶ Le MicroBanking Bulletin (MBB) est une publication qui a été créée dans le but de faciliter l'échange d'information financière entre les institutions de micro-finance oeuvrant dans le monde entier. Le MBB est une publication dédiée à la performance des institutions qui fournissent des services financiers aux plus pauvres à travers le Monde. On y retrouve l'information financière et statistique de plusieurs centaines d'IMF.
[http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/2004_MFI_Benchmarks\[2\].xls](http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/2004_MFI_Benchmarks[2].xls)

v) *Microassurance:*

Les produits de micro-assurance ne sont pas simplement des produits de l'assurance conventionnelle amoindris, où "un produit pour tous et pour tout". La micro-assurance est une sous-branche de l'assurance qui fournit une protection financière aux pauvres pour certains risques, dans la mesure où elle reflète leurs contraintes de revenus et couvrent les conditions. C'est un système de gestion des risques pour des groupes à bas revenus où les particuliers, les entreprises ou d'autres organisations payent une certaine somme d'argent (un prix) en échange d'une compensation garantie, en cas de pertes résultants de certains périls (chocs économiques), sous des conditions précises. En échange du paiement de petites sommes, les foyers à bas revenus peuvent accéder, par exemple, aux services de santé ou couvrir les dépenses d'un enterrement sans avoir à réduire leurs capitaux.

vi) *Services de transfert d'argent:*

Les *remises* sont un important service financier pour un nombre de plus en plus important de foyers du bas de l'échelle.

Les fournisseurs de services financiers doivent donc adapter leurs services pour chaque segment de marché afin de pouvoir rencontrer ces différents besoins. Une approche standardisée et des produits d'épargne basés sur la facilité de gestion peuvent être acceptables pour des individus à moyens-bas revenus, proches de la "banque commerciale", mais ce n'est pas ce dont les pauvres ont besoin, parce qu'ils ont besoin des produits «sur mesure».

1.4 Institutions fournissant des services financiers aux IMF

i) *Objectifs des fonds*⁵⁷ :

- **Fonds d'investissement sociaux** : Ces institutions sont généralement constituées de fonds d'investissement ou de sociétés d'investissement. Leur objectif est de procurer une certaine rentabilité financière à des Investisseurs Socialement Responsables privés ou institutionnels, tout en respectant des objectifs sociaux et de développement⁵⁸.
- **Fonds sociaux** : Ces institutions se rencontrent surtout parmi des sociétés coopératives ou des fondations. Leur objectif est de mettre de manière pérenne des financements à la disposition d'IMFs pour soutenir leur développement et leur croissance sans nécessairement rechercher une rentabilité financière. Lors de périodes favorables, les investisseurs dans ce type de structure pourront espérer recevoir un dividende marginal (dans les conditions de marché actuelles, de 1 à 2 %) mais ils devront participer à des pertes éventuelles. Les conditions d'octroi de ces financements sont typiquement proches ou en-dessous de celles du marché⁵⁹.
- **Structures de donations** : Ces institutions se retrouvent surtout parmi les fondations, les ONG, les organisations caritatives ou parfois même sous forme de fonds

⁵⁷ Goodman, Patrick, "Microfinance Investment Funds: Key Features", Appui au Développement Autonome, February 2005

⁵⁸ Des exemples de fonds d'investissement sociaux sont Profund, IMI AG, le Dexia Micro-Credit Fund, etc.

⁵⁹ Des exemples de fonds sociaux sont Oikocredit, Alterfin, FIG, les Calvert Community Investment Notes ou Luxmint.

d'investissement ou de société d'investissement qui mobilise des donations. Leur objectif est d'octroyer des donations à des IMF ou de fournir des services financiers à des conditions subsidiées⁶⁰.

ii) *Types d'investisseurs:*

- **Organisations gouvernementales ou multilatérales :** Cette catégorie recouvre les Institutions Financières Internationales (IFI) et les agences de développement. Ces organisations ont été créées par des gouvernements ou des organismes internationaux afin de favoriser des programmes de développement dans les pays en voie de développement⁶¹.
- **Fondations du secteur privé :** Ces institutions ont été mises sur pied par des sociétés privées et sont quasiment exclusivement financées par les bénéfices de ces sociétés. Elles proposent en général des donations et des services subventionnés ou à faible coût. Certaines fondations sont aujourd'hui de plus en plus actives en microfinance car elles voient cette activité comme un moyen efficace de venir en aide aux plus démunis.
- **ONGs :** De nombreuses ONGs de toute taille sont actives dans la micro-finance⁶².
- **Individus privés :** Les individus privés qui habitent dans les pays en voie de développement et qui sont actifs en micro-finance financent soit des micro-entrepreneurs directement soit des IMFs, sous forme de prêts ou sous forme de participations. Il n'y a qu'encore assez peu de fonds d'investissement en micro-finance domestique accessibles aux investisseurs privés dans les pays du Sud. Dans les pays développés, les particuliers investissant dans ce domaine sont également assez rares. Ils font plus volontiers des dons au travers des ONG ou alors directement auprès d'institutions sur le terrain mais le prêt aux pauvres rencontre toujours une certaine résistance. Il y a néanmoins un intérêt croissant de la part de particuliers d'investir dans la micro-finance étant donné le double rendement escompté, social et financier.
- **Investisseurs commerciaux :** C'est la catégorie la plus large comprenant aussi bien des sociétés souhaitant investir autant pour un rendement financier que d'un point de vue social, que des sociétés commerciales qui vont comparer les profils risque/rendement de leurs investissements potentiels avant de prendre une décision.

Types d'investissements

- Participations au capital ou assimilés
- Prêts, achat d'obligations, certificats de dépôt, etc.
- Garanties
- Assistance technique

⁶⁰ Des exemples de telles structures sont le Deutsche Bank Microcredit Development Fund ou Cordaid.

⁶¹ Dans cette catégorie nous retrouvons BIO, FMO, IFC, KfW, USAID, etc. La philosophie de BIO se rapproche plus de celle d'un fonds d'investissement social que d'une agence de développement traditionnelle.

⁶² Accion International et Meda

2. Enjeux et Difficultés

Afin d'aborder les problèmes et les difficultés du secteur de la micro-finance, nous prenons en considération l'approche du développement des systèmes financiers, qui aborde un environnement au niveau macro, incluant les politiques publiques, la législation et les règlements, ainsi que les infrastructures d'appui aux entreprises pour les distributeurs (comme par exemple des séminaires, assistance technique, audits, accès aux technologies de l'information) ; et au niveau micro les distributeurs de micro-finance et les clients⁶³. Cette relation est parfaitement illustrée dans le diagramme suivant⁶⁴:



Pour savoir et comprendre de manière plus approfondie les difficultés et les questions qui se posent aux trois niveaux cités antérieurement, consulter l'annexe D.

Résumé de contraintes et problèmes possibles⁶⁵

Intermédiaires financiers (micro)

- Le principal goulot d'étranglement est le manque d'une forte et compétente capacité de détail
- Les composants du crédit sont souvent peu performants.
- Un important éventail d'institutions et de portée des services sont requis.
- La propriété et la gouvernance sont critiques.
- La viabilité financière est essentielle pour atteindre un nombre significatif de pauvres et pour réaliser des solutions aux problèmes sociaux sur le long terme.
- Les institutions doivent améliorer leur efficacité.
- La création d'institutions requiert un engagement à long terme des donateurs.
- S'ils ne sont pas appliqués correctement, les prêts subventionnés,

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 12.45 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 12.6 pt, List tab + Not at 36 pt

⁶³ CGAP. "Toward a Framework for a Financial Systems Approach to Expanding Poor People's Access to Financial Services." Draft paper. Washington, DC: CGAP, October 2003.

⁶⁴ CGAP, **Good** practice guidelines for funders of microfinance; Microfinance consensus guidelines, October 2006, 2nd edition

⁶⁵ Pink Book

	les subventions et les garanties excessives pour les institutions financières, peuvent miner les marchés de capitaux et/ ou les épargnants.
Infrastructure financière (meso)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La création de marchés pour appuyer les services est vitale. ▪ La majorité des institutions apex ont produits des résultats décevants. ▪ Les associations nationales de micro-finance sont importantes. ▪ Une information actualisée et standardisée sur les résultats financiers des détaillants est impérative pour évaluer les risques et les recettes. ▪ Les avancées technologiques peuvent augmenter la connaissance des marchés et réduire les coûts de transaction. ▪ La transparence en matière d'information, l'exécution des contrats et la sécurité des transactions pour insuffler de la confiance et augmenter l'extension et la profondeur de l'intermédiation.
Politique (macro)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les gouvernements sont plus constructifs comme « fournisseurs de potentiel » que comme fournisseurs directs de services financiers. ▪ Les gouvernements ont la responsabilité de s'assurer que les systèmes légaux et de supervision appuient et assurent la justesse d'une partie importante des organisations financières. ▪ Les plafonds de taux d'intérêt restreignent l'accès des pauvres aux services financiers. ▪ Les programmes de crédit gouvernementaux introduisent des distorsions sur les marchés ▪ Le travail au niveau politique requiert une équipe de donateurs avec une capacité technique spécialisée et une expérience opérationnelle.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 12.45 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 12.6 pt, List tab + Not at 36 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 12.45 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 12.6 pt, List tab + Not at 36 pt

Du point de vue des agences internationales, une approche dictée par la demande implique aussi être sensible aux divers besoins des IMF et aux variations de la demande en fonction des différents types d'institutions, ancienneté, vision et contexte local. Les gouvernements ont un rôle important dans la promotion d'un environnement permettant des services financiers destinés aux pauvres. En outre, les gouvernements jouent un rôle important pour coordonner et surveiller les différents acteurs de la micro-finance. En général les agences et autres acteurs internationaux devraient se focaliser sur l'appui aux fournisseurs locaux de capitaux et de services pour les institutions micro-financières, aussi bien qu'à appuyer les gouvernements dans leurs actions d'amélioration de la micro-finance.

3. *Développements et Tendances Récents*

Aujourd'hui et dans les années à venir, la croissance et la diversification des services financiers pour les pauvres dépendront de plus en plus de ce qu'il se passera dans le secteur financier. Les facteurs qui permettront le fusionnement de la micro-finance dans le système financier varieront de pays en pays, de région en région et de zone urbaine à zone rurale. L'absence des ingrédients nécessaires : institutions de prêts commerciaux avec un accès ample au capital, le niveau basique de stabilité politique et économique ; un environnement politique favorable à la micro-finance, continueront à restreindre la croissance de la micro-finance dans certains pays.

De nouveaux pays seront ajoutés à la liste existante des pays où la micro-finance prospère, mais d'autres avancent de manière beaucoup plus lente.

3.1 Rôle des Gouvernements

Dans une stratégie de développement durable de la micro-finance dans un pays donné l'intervention du gouvernement et des bailleurs de fonds reste importante. Néanmoins de telles interventions doivent être cohérentes avec les politiques et les stratégies clés nationales, ainsi qu'avec les bonnes pratiques adoptées par la communauté internationale. Afin de construire demain un système financier intégrant, il est nécessaire d'aborder trois défis fondamentaux :

- 1) augmenter l'offre de services financiers de qualité, de façon à servir une clientèle à une échelle plus vaste ;
- 2) toucher des segments de population toujours plus pauvres et plus isolés et
- 3) diminuer les coûts des clients comme ceux des prestataires de services financiers.

3.2 Prestataires de Micro-finance

Vers la fin de la prochaine décennie il existera une vaste variété de fournisseurs de services, De nombreux types d'institutions contribueront aux innovations des ces dix prochaines années, Les ONG par exemple, deviendront des innovateurs sociaux, tandis que les IMFs régulées innoveront dans l'aire des produits financiers. La plupart des ONG focaliseront leur aide exclusivement auprès des plus pauvres et la plupart des institutions continueront à s'étendre vers les pauvres et les très pauvres, c'est-à-dire ceux qui se trouvent en dessous de la ligne de pauvreté de leurs pays mais ne se trouvent pas tout en bas de l'échelle.⁶⁶ Le rôle de plus en plus important des banques commerciales et des institutions non-financières comme canaux de distribution de services augmentera a concentration sur ceux qui se trouvent juste au-dessous et juste au-dessus de la ligne de pauvreté dans leurs pays.

L'entrée de fournisseurs orientés vers une vision commerciale changera de manière substantielle le champ de la micro-finance. Après avoir lutté pendant de nombreuses années pour attirer l'attention du courant majoritaire, la micro-finance expérimente une résurgence d'intérêt de la part du secteur privé. Malgré le fait d'être conscient de l'existence d'une importante demande non satisfaite des foyers à bas revenus, les banques traditionnelles les évitent à cause des risques importants qu'elles perçoivent. Mais les effets démontrés de cette dernière décennie, associés avec le succès des pionniers du marché (particulièrement les banques qui l'adoptèrent le plus tôt), encouragent un nombre croissant d'acteurs privés dans le monde entier à prendre en compte la micro-finance.

Les fournisseurs spécialisés en micro-finance ont fait de grands progrès pour accéder aux marchés de capitaux et ainsi renforcer leurs portefeuilles. Les marchés d'emprunts obligataires locaux ont l'avantage d'éviter les risques d'échanges extérieurs pour l'institution et renforcent le marché de capitaux local. Le degré de développement des marchés locaux affectera la capacité des institutions à les utiliser.

⁶⁶ Marulanda, Beatriz and Otero, María, "The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision & Characteristics", ACCION International, 2005

Les agences de notation et d'estimation, comme Standard & Poors, Fitch et autres « raters » reconnus mondialement ont déjà identifié les MFIs comme une part croissante de marché de leur travail. Dans la prochaine décennie ces « raters » intégreront ces institutions dans leur portfolio d'activités. Leur capacité à gérer l'évaluation des risques et les estimations pour les IMFJs joueront un rôle important dans l'extension de la micro-finance vers les marchés d'obligation locaux et internationaux et dans d'autres marchés de capitaux en général.

Les fournisseurs spécialisés ont aussi assumé avec succès les dépôts d'épargne, qui serviront dans le future comme la source la plus importante de fonds pour les institutions de micro-finance. Quelques-unes des institutions financières les plus avancées composent leur portefeuille quasi-exclusivement avec des dépôts d'épargne. Ces institutions et d'autres développeront des produits d'épargne additionnels destinés au public général, qui non seulement augmenteront l'accès aux fonds mais aussi amélioreront leur standing dans leurs pays, comme banques de confiance et financièrement viables.

Les investisseurs socialement responsables sont devenus des acteurs clés pour fournir des financements à la micro-finance ; ce sont les pionniers qui ouvrent la voie à des investisseurs plus traditionnels qui s'engageront dans ce secteur. La plupart des fonds d'endettement créés par des investisseurs sociaux, surtout en Europe et aux Etats-Unis, continueront à croître. Mais graduellement ils seront cédés aux investisseurs traditionnels, comme les banques internationales ou les compagnies d'assurance qui lanceront des millions de dollars dans les fonds d'endettement pour la micro-finance.

Les IMFJs spécialisées devront faire face aux défis additionnels d'attirer des actionnaires du secteur privé. La plupart des sources de capital-risque pour les IMFJs devront progresser continuellement mais on devrait assister à une baisse de présence des investisseurs publics et à une augmentation des sources du secteur privé. Les investisseurs du secteur public, tels que les banques de développement bi- et multilatérales ont jusqu'à présent joué un important rôle comme investisseurs stratégiques dans la micro-finance et ont exercé ce rôle en utilisant des principes commerciaux. Dans la dernière décennie, ils ont canalisé leurs investissements à la fois directement et au travers de fonds d'investissement spécialisés.

Aujourd'hui, les ONGs sont un groupe important de fournisseurs de micro-finance, et elles touchent, de plus en plus, aux couches les plus démunies de la population. Néanmoins, la prévalence des ONGs dans les totaux globaux est largement due au succès de la micro-finance au Bangladesh et à la prédominance des ONG dans ce pays. Si le Bangladesh était exclu du « data MIX », l'image changerait dramatiquement. Hors du Bangladesh, en effet, les ONG servent 26% des clients totaux, les banques 36% et les compagnies financières 30%.

Les institutions financières formelles augmentent leur importance et le pourcentage de services de micro-finance fournis par les banques augmente de plus en plus. Cela n'est pas surprenant, étant donnée la capacité des banques à lever leurs fonds et accroître leurs opérations. Dans les banques qui font de la micro-finance sérieusement aujourd'hui on peut distinguer 3 types : les banques spécialisées qui se concentrent sur la micro-finance, la plupart d'entre elles avec des origines dans les ONGs et avec une mission sociale forte; le courant principal des banques, pour qui la micro-finance est une des multiples lignes de business ; et les banques de développement étatiques pour qui la micro-finance est un mandat public. Dans les prochaines années il existera un nombre important de fournisseurs de service. Les ONGs continueront

probablement comme innovateurs sociaux et les IMFs seront à même d'innover dans l'aire des produits financiers.

3.3 Le développement de la technologie

Dans la dernière décennie, le changement technologique le plus significatif qui va pouvoir ouvrir l'accès à la finance à un nombre important de personnes exclues, est l'extension croissante de l'accès sans fil (wireless), même dans les pays les plus pauvres. La technologie « wireless » peut réduire de manière radicale les coûts de transaction et créer n'importe quand, n'importe où, un accès, même pour les clients très pauvres ou très éloignés géographiquement. Mais en même temps une partie substantielle de ces catégories de clients peuvent être écartés, exacerbant ainsi la division digitale dans les couches basses de la population. La technologie a ce caractère ambigu dans la micro-finance.

Les percées dans l'utilisation de la technologie requièrent que les IMFs aient déjà introduit complètement la technologie dans leurs opérations. Aujourd'hui la technologie dans le monde de la micro-finance a servi pour gérer l'information. Les institutions avec un fort système de gestion standardisé peuvent standardiser leurs opérations, produisant des rapports financiers actualisés et transparents. Ces attributs seront une condition *sine qua non* pour les futures institutions actives dans la micro-finance.

Alors qu'une application généralisée de la technologie réinventera la micro-finance, son introduction ne sera pas aisée pour tous. L'importante variété et disparité dans la qualité et le design des « softwares » existants utilisés en micro-finance retarderont l'introduction et le déploiement d'autres utilisations de la technologie. D'autre part, les nouvelles technologies demanderont des changements fondamentaux dans la manière qu'ont les institutions de se mettre en relation avec leurs clients, qui suppose aujourd'hui un coût élevé et un contact personnel important ; ces changements se feront donc vraisemblablement avec d'importantes résistances internes et externes.

Au niveau macro, la majorité de la communauté de micro-finance croit que le meilleur rôle du gouvernement est celui de créer un environnement adapté aux services de micro-finance, mais pas celui de les fournir directement, tout du moins lorsqu'on parle de crédits. Néanmoins, dans quelques pays, le gouvernement fournit davantage de services financiers directement aux pauvres⁶⁷. Les experts en micro-finance et de nombreux fonctionnaires des pays développés sont d'accord sur le fait que le rôle du gouvernement est celui d'offrir un environnement favorable qui permette que les fournisseurs de services financiers compétitifs et divers puissent s'épanouir. Les actions clés du gouvernement sont le maintien de la stabilité macroéconomique, éviter les taux d'intérêt élevés et éviter une distorsion du marché due à des programmes d'épargne insoutenables, subventionnés et largement dévoyés⁶⁸. Les principes de base d'un bon prêt pour les pauvres et les personnes à bas revenus sont de mieux en mieux connus et acceptés. Comme les états exercent plus de contrôle sur les services de détail, certains peuvent prêter plus attention aux leçons apprises de l'expérience de la micro-finance. Armés d'un guide des bonnes pratiques, les gouvernements pourraient probablement fournir ces services et faire du bon travail. D'autre part les gouvernements continueront naturellement

⁶⁷ CGAP, Focus Note No. 39, Financial Inclusion 2015: Four scenarios for the future of microfinance, October 2006

⁶⁸ Helms, Brigit, Access for All: building inclusive financial systems, CGAP, 2006, pg. 92

à succomber à l'importante pression sociale et politique pour fournir des prêts subventionnés et qui, pour certains, ne seront pas remboursés⁶⁹.

3.4 Règlement International

Un nombre de plus en plus important de standards et de codes régissent les systèmes financiers dans les pays développés. Ces standards sont développés par des institutions internationales pour qui les pays développés ont peu de visibilité. Ils ont rarement à l'esprit l'accès aux financements lorsqu'ils développent des standards. Des mesures comme les initiatives anti-blanchiment d'argent et le combat contre le financement du terrorisme définissent une architecture simple pour un système financier global. Elles sont ratifiées au niveau multilatéral; un pays qui ne réussit pas à les appliquer peut être écarté de portions importantes du système financier international.

3.5 Nouveaux acteurs internationaux

Comme pour les bailleurs de fonds, nous avons vu une explosion du nombre et du type de sources internationales de fonds pour la micro-finance. Par exemple les investissements de la SFI dans les IMF's commerciales qui donnent aux pauvres accès aux services financiers de base étaient aux alentours de 67 millions de dollars il y a deux ans, contre 245 millions de dollars aujourd'hui, et ils continuent à croître⁷⁰.

En dehors de la communauté internationale, une série d'investisseurs motivés socialement sont en train d'entrer dans l'arène. On prête aussi plus d'attention aux sources domestiques de financement. Les IMF's les plus spécialisées sont encore loin de pouvoir s'intégrer dans les marchés domestiques. Quelques fournisseurs de services financiers comme les banques d'épargne et postales gouvernementaux sont en train d'utiliser les marchés financiers domestiques (surtout l'épargne), comme le font quelques principaux fournisseurs de micro-finance spécialisés. Mais, jusqu'à présent, les subventions internationales ont joué un rôle néfaste dans le décollage et le renforcement de la micro-finance. Les agences bailleurs de fonds internationaux ont injecté des subventions et des prêts subventionnés pour alimenter le développement et la croissance de la micro-finance – en faisant des contributions significatives aux 3 niveaux du système financier dont nous parlons : micro, meso, and macro.

Les acteurs internationaux tels que les bailleurs de fonds, les fournisseurs d'assistance technique et les réseaux de micro-finance ont donc joué un rôle important dans la croissance du secteur jusqu'à ce jour. Tandis que les microcrédits modernes se sont développés à partir d'entrepreneurs sociaux locaux, les agences internationales ont appuyé la plupart de ces entrepreneurs en développant leurs modèles et en les aidant à créer leur activité. Pour aller plus loin, l'influence de ces agences internationales est en train de changer. C'est ainsi que les flux d'aide augmentent de manière moins rapide, sauf dans les pays les plus pauvres, que les flux de capitaux privés et même moins vite que les remises envoyés par les travailleurs immigrés.

⁶⁹ CGAP, Focus Note No. 39, Financial Inclusion 2015: Four scenarios for the future of microfinance, October 2006

⁷⁰ For further information go to: <http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/Content/Microfinance>,
[http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/Micro-Brochure/\\$FILE/Micro-Brochure.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/Micro-Brochure/$FILE/Micro-Brochure.pdf)

La composition de la communauté des bailleurs de fonds internationaux est elle aussi en train d'évoluer. De nouveaux acteurs émergent, aussi bien des gouvernements que des particuliers. On estime que les fonds publics internationaux pour la microfinance sont de 1.5 milliard de dollars en engagements annuels. A part ces fonds, on estime que les agences bi- et multilatérales donnent entre 800 millions et 1 milliard de dollars annuels et ont un portfolio combiné en microfinance de plus ou moins 7 milliards de dollars⁷¹. Une des incertitudes principales sera à quel point auquel ces intervenants qui apportent de nouvelles options de lever des fonds et une plus grande flexibilité (tout en ayant une éthique et une expérience du secteur privé) apprendront des nombreuses années de succès et de déboires des bailleurs de fonds traditionnels, et si ils pourront altérer le cours de la microfinance⁷². La création de plus de 50 fonds ces dernières années frappe l'imagination et reflète bien l'enthousiasme croissant pour le secteur⁷³.

Les donateurs les plus efficaces dans le monde de la micro-finance sont ceux qui sont à même de trouver directement les fonds dans les organisations privées des pays développés. Malheureusement certains donateurs, particulièrement les banques de développement multilatérales ne sont capables de travailler qu'avec des gouvernements, normalement à travers des prêts «soft». La micro-finance au détail peut être même trouvés directement par le donateur ou à travers des AMF. Ces canaux indirects sont souvent évités dans l'intention de trouver des canaux de financements plus efficaces et souvent de l'appui technique pour de multiples institutions financières. Un autre canal commode pour trouver les fonds sont les composants de crédit de projets multisectoriels.

Le rôle des bailleurs de fonds changera avec l'évolution vers des systèmes financiers inclusifs. Avec la maturité des marchés la dépendance par rapport au financement des bailleurs de fonds diminuera en termes relatifs. Ces bailleurs de fonds devront trouver d'autres moyens pour compléter, et non pour remplacer, les capitaux privés domestiques et les capitaux internationaux. La communauté des investisseurs signale que le financement des bailleurs de fonds est mieux utilisé pour rencontrer les besoins que ne le fait le financement du secteur privé, et pour autant ils ne veulent pas que les bailleurs de fonds fournissent des capitaux subventionnés ou des concessions de capitaux aux principales IMF, ce qui pourrait amoindrir les remboursements des investisseurs privés.

On peut voir dans la table ci-dessous une comparaison entre certains fonds actifs en microfinance.

⁷¹ Alexia Latortue, Elizabeth Littlefield, Hannah Siedek, and Katharine McKee, Managing the floodgates? making the most of international flows of microfinance funding

⁷² Harrington Bill, "The changing role of foreign investment in microfinance capital and measurement of financial and social performance: Doing good Works meets commercial enterprise", Mennonite Economic Development Associates, 2006. www.microfinancesummit.com

⁷³ Des exemples de fonds existants sont Africap, LA-CIF, ShoreCap, Triodos, Inconfin, ProFund, Blue Orchard, Oikocredit, entre autres. Plus d'information à propos de fonds d'investissement pour la microfinance sur www.mixmarket.org

IFD/Fond	Pays	Statut légal/Type funded structure	Actifs totaux	Portefeuille de micro-finance	Produits financiers		
					Equity	Loans	Guarant
BIO	Belgique	SA/ Partenariat public – privé investissant en micro-finance	NM	16,30	62	38	0
BERD	GB	IFI	NM	159,50	16	84	0
Finnfund	Finlande	LLC/ IFD	NM	6,50	62	38	0
FMO	Pays-Bas	Development Bank/ Development Financial Institution	NM	22,60	68	32	0
IFC	Etats-Unis	Development Financial Institution	NM	182,50	27	65	8
KfW/DEG	Allemagne	Development Bank/ Development Financial Institution	NM	388,40	8	92	0
Multilateral Investment Fund	Etats-Unis	Part of the IADB/ Development Agency	NM	49,80	24	76	0
Rabobank Foundation	Pays-Bas	Foundation/Microfinance Development Fund	10,0	7,8	2	94	4
USAID	Etats-Unis	Development Agency	NM	51,50	0	0	100
Accion Gateway Fund	Etats-Unis	LLC/ Microfinance Development Fund	6,70	6,40	100	0	0
ADA-Lunmind	Luxembourg	Société sans but lucratif/ Fonds Social	1,50	1,40	6	80	14
Alterfin	Belgium	Société coopérative à rl/ Fonds Social	8,20	2,10	14	86	0
Blue Orchard	Etats-Unis	LLC/ Fonds d'Investissement Social	33,3	31,6	0	100	0
Deutsche Bank Microcredit Development fund	Etats-Unis	Institution 501 (c) 3 sans but lucratif / Structure de donation	1,90	1,90	0	100	0
Dexia Microcredit Fund	Luxembourg	SICAV/ Fonds d'Investissement Social	38,80	33,90	0	100	0
Hivos-Triadodos Foundation	Pays-Bas	Foundations/Microfinance Development Fund	12,80	10,70	34	64	2
Inconfin	Belgique	Cooperative Company/Microfinance Development Fund	3,3	1,4	53	47	1
Oikocredit	Pays-Bas	Société Coopérative/ Fonds Social	219,70	54,90	16	83	1
Planet Finance	France	NGO/ Fonds Social	0,37	0,23	0	100	0
Profund	Panama	Fonds d'investissement formé en S.A./ Fonds d'Investissement Social	10,30	12,10	90	10	0
Shorecap International	Iles Caïmans	Société d'investissement/ Fonds d'Investissement Social	19,10	1,20	100	0	0

Il y a quelques 40 à 45 fonds d'investissement en micro-finance, plus les agences de développement et les fournisseurs privés présents dans ce domaine. La plupart de ces fonds, et surtout les fonds commerciaux, ont été créés vers la moitié-fin des années 90. Dans beaucoup de cas, la création de ces structures a permis aux IMF's d'attirer des fonds supplémentaires, qui autrement n'auraient pas été investis dans ce secteur.

Ces structures ont aussi permis aux investisseurs privés et aux IFDs de regrouper leurs ressources financières et de diversifier leurs investissements, plutôt que de maintenir des investissements directs. L'entrée des financiers privés et IFDs les plus actifs dans certaines de ces structures a incité beaucoup d'autres intervenants à les rejoindre dans ces initiatives (Effet d'entraînement). En fait, on commence tout juste à voir le début d'une tendance à la création de fonds d'investissements en micro-finance structurés de manière à attirer les investisseurs privés et institutionnels.

Comme c'est le cas pour les IMF's qui se transforment en structures formelles pour attirer des investisseurs, les fonds d'investissement ont besoin de structures transparentes, avec des objectifs financiers et de développement clairs et doivent continuer à être créés par des promoteurs également actifs sur le marché des fonds d'investissement traditionnels.

3.6 L'action du donateur individuel en fonction de l'avantage comparé

Certaines caractéristiques déterminent quels donateurs conviennent le mieux pour se compromettre avec certains acteurs du secteur financier. Avant d'engager une action, chaque donateur devrait évaluer s'ils détiennent les caractéristiques qui leur donne un avantage comparé pour ce genre d'engagement. Le tableau ci-après fournit quelques exemples sélectionnés⁷⁴ :

Role	Exemples d'engagement de donateurs potentiels	Quelques caractéristiques des donateurs les mieux placés
Intermédiaires financiers (micro)	<ul style="list-style-type: none"> • Prise de risques dans les IMF's prometteuses mais peu connues. • Plan de sortie/ obtention de fonds commerciaux. • Approvisionnement de fonds pour le développement de nouveaux produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Tolérance pour le risque et crédibilité du secteur privé. • Instruments appropriés (par exemple assistance technique pour capacitation).
Infrastructure Financière (meso)	<ul style="list-style-type: none"> • former les auditeurs sur les standards de la microfinance. • Créer un marché pour des services de formation locaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Equipe spécialisée • Vision patiente et à long- terme
Politique	<ul style="list-style-type: none"> • Dialogue sur l'expansion des 	<ul style="list-style-type: none"> • Donateurs décentralisés avec

Formatted: Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt, Tabs: 14.4 pt, List tab + Not at 18 pt

Formatted: Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt, Tabs: 14.4 pt, List tab + Not at 18 pt

Formatted: Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt, Tabs: 14.4 pt, List tab + Not at 18 pt

Formatted: Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt, Tabs: 14.4 pt, List tab + Not at 18 pt

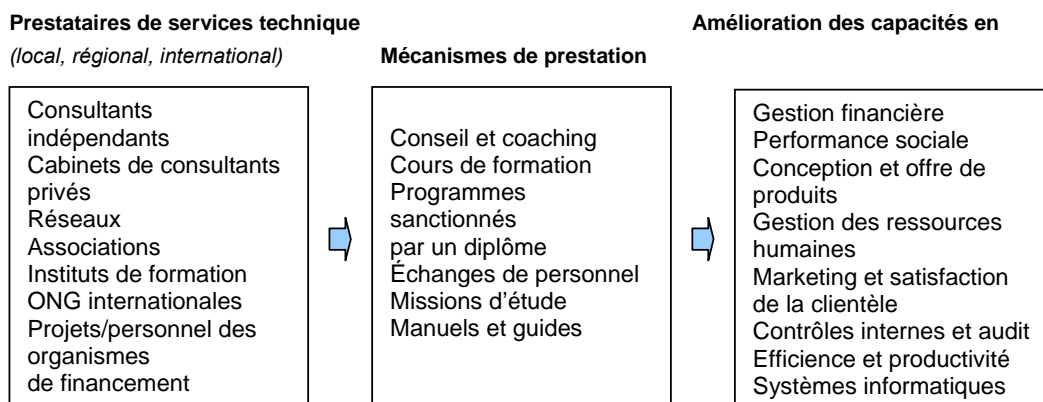
Formatted: Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt, Tabs: 14.4 pt, List tab + Not at 18 pt

⁷⁴ CGAP, Donor Brief, No. 17, 2004 www.cgap.org

(macro)	systèmes financiers. <ul style="list-style-type: none"> • Développer des indicateurs exclusivement financiers qui portent l'accent sur le nombre de clients et non seulement sur les actifs. • Appuyer une régulation et une supervision appropriées pour construire une confiance publique 	une équipe de terrain spécialisée. <ul style="list-style-type: none"> • Expertise en régulation et supervision • Donateurs importants avec une vision à long terme et un poids politique important. • Instruments d'assistance technique
----------------	---	---

3.7 Opérations D'Assistance Technique liées à la micro-finance

Le renforcement des capacités d'intervention des IMF's débute par une définition préliminaire des compétences requises afin de déterminer la gamme de prestations optimum. Il est essentiel de choisir les prestataires de services techniques (PST) appropriés et des mécanismes de prestation adéquats. . Il est aussi important, comme dans tout déploiement d'assistance technique, de s'assurer que l'assistance technique ne constitue pas une disruption du marché et qu'elle n'est pas prolongée au-delà de ce qui est nécessaire (dans la mesure où elle est totalement subsidiée).



V. Garanties : Développements et tendances récentes

1 Types de garanties

La garantie est un produit financier et de développement qui peut couvrir une gamme très large de situations et donc d'instruments. Les garanties sont normalement catégorisées d'une part par type de risque couvert, tel que risque politique, risque crédit, etc., et d'autre part par type de projet bénéficiaire.

Le tableau ci-dessous montre à quel point l'instrument de garantie est développé et utilisé par de nombreuses IFI et IFDs. Ce tableau est dressé sur base d'une catégorisation des garanties par type de risque couvert.

Inventaire (2004) des Instruments de Garantie existants	
I/	<p><i>POLITICAL RISK DEBT GUARANTEES</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ IBRD and IDA Partial Risk Guarantees ▪ AfDB Partial Risk Guarantee (planned) ▪ ADB Political Risk Guarantee ▪ IADB Political Risk Guarantees ▪ IDA- Other risk mitigation instruments: Currency Convertibility Fund; Sequential Multi-use credit ▪ MIGA- Shareholder and non-shareholder selected debt investment
II/	<p><i>POLITICAL RISK EQUITY GUARANTEES</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurance bilatérales (Agences nationales) ▪ MIGA- Investment Guarantees
III/	<p><i>ALL-RISK DEBT GUARANTEES TO SUPPORT</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>COMMERCIAL BANK LOANS FOR INDIVIDUAL PUBLIC SECTOR PROJECTS</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ IBRD Partial Credit Guarantees (Guichet secteur public) ▪ <i>COMMERCIAL BANK LOANS TO, OR BOND ISSUES OR PRIVATE PLACEMENTS BY, PRIVATE COMPANIES (INCLUDING FINANCIAL INSTITUTIONS)</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ AfDB Partial Risk Guarantee (Guichet secteur privé) ○ IFC Partial Credit Guarantees (Aussi en devises locales)) ○ ADB Partial Credit Guarantees ○ IADB All-Risk Credit Guarantees ○ BOAD: GARI Fund, and guarantee of corporate bond issues ○ AFD Grupo-Proparco: Proparco Guarantees (Aussi en devises locales), GARI Fund, and ARIZ Guarantee Fund ○ FGG: Financing Guarantees (FGG a été absorbé par AWS /Autriche) ○ DEG: GARI Fund; Garantie credit partielle ○ EAIF (the Emerging Africa Infrastructure Fund) ○ OPIC: Portfolio guarantees to commercial banks ▪ <i>AUTRES (PMEs)</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ FMO Emerging Markets Investment Facility
IV/	<p><i>ALL-RISK EXPORT CREDIT GUARANTEES</i></p>

Formatted: Indent: Left: 72 pt, Bulleted + Level: 2 + Aligned at: 54 pt + Tab after: 72 pt + Indent at: 72 pt, Tabs: 90 pt, List tab + Not at 72 pt

Formatted: Indent: Left: 72 pt, Bulleted + Level: 2 + Aligned at: 54 pt + Tab after: 72 pt + Indent at: 72 pt, Tabs: 90 pt, List tab + Not at 72 pt

- ECAs
- AFREXIMBANK
- ACA-ATI

V/ **ALL-RISK EQUITY GUARANTEES**

- *Projets d'investissement individuels*
 - FGG: Direct guarantees (equity risk-sharing)
- *Fonds d'investissement (& indirectement PME)*
 - FGG: Guarantees in support of investment funds
 - AFD Group- Proparco: ARIZ Guarantee Fund; AND FASEP OPIC

Source: DFC 2004

En ce qui concerne les types de projets couverts, les garanties et autres instruments de partage de risques trouvent de nombreuses applications dans le cas de crédits directs pour des projets individuels, y compris pour de nombreux projets d'infrastructure. Néanmoins, pratiquement aucune garantie ne sera accordée pour des petits financements individuels à la PME. Les garanties et autres instruments de partage de risques atteignent en général les segments inférieurs de l'économie au travers de l'intermédiation financière et des garanties qui lui sont appliquées.

2 **Garantie aux émissions d'obligations, y compris titrisation**

Aux côtés des prises de participation dans des intermédiaires financiers, la garantie présente d'importants avantages comme instrument de développement des marchés financiers. Les garanties, généralement des garanties partielles de crédit, constituent d'ailleurs une intervention majeure de la SFI⁷⁵ et d'autres IFIs telles que la BERD et la BAD, en soutien du développement d'émissions d'obligations domestiques ou étrangères ou de titrisations. Les objectifs de la garantie partielle d'une émission d'obligations (d'institution financière ou d'entreprise) sont l'assistance à la mobilisation de fonds sur le marché financier par le biais du rehaussement de la notation de l'émetteur, l'allongement de la durée et l'amélioration des termes de l'émission. L'effet pour l'émetteur est également un meilleur parallélisme entre la durée du cash-flow des investissements et de l'endettement (ALM). Enfin, l'augmentation du volume d'émissions obligataires privées augmente la profondeur du marché, et l'effet de démonstration et d'entraînement peut être substantiel. Ces techniques sont utilisées non seulement dans les marchés émergents plus évolués, mais également dans le segment de pays visé par BIO. Les garanties et contre-garanties données par la BEI-FI par le biais de la Banque Ouest-Africaine de Développement (BOAD) peuvent être mentionnées⁷⁶ comme des exemples illustratifs de cette tendance.

⁷⁵ La SFI a ainsi soutenu des émissions et titrisations en Arabie-Saoudite, Brésil, Russie, Inde, Mexique, Colombie, Pérou, Albanie, Kenya, Ouganda, Nigeria, Lettonie et Thaïlande. <http://www1.ifc.org/ar2001/ifcdifference/innovative.html#> et autres documents sur www.ifc.org

⁷⁶ voir BEI-ACP, Rapport Annuel 2005

La titrisation est une technique de financement en pleine expansion. Elle vise à réduire le niveau de risque dans la levée de l'épargne moyenne ou longue. L'utilisation de valeurs mobilières sécurisées directement par des actifs (« Asset-backed securities » ou ABS) sont recherchées tant par les émetteurs que par les investisseurs, et leurs volumes dans plusieurs marchés sont équivalents aux volumes d'émissions d'obligations d'entreprises. L'expansion de cette technique se retrouve non seulement sur les marchés émergents plus évolués, mais également dans les segments de pays visé par BIO. La Proparco a joué un rôle clé en garantissant la tranche subordonnée d'une émission obligataire par un Fonds Commun de Titrisation au Maroc au bénéfice d'une banque, assurant l'expansion de ses opérations de crédit au logement. La FEMIP envisage plusieurs garanties dans le bassin méditerranéen.

3 Garanties et partage de risque avec des institutions de crédit locales

Les exemples mentionnés ci-dessous illustrent des types de garanties offertes par plusieurs IFDs pour renforcer la capacité d'intervention PME des banques locales:

BEI-FI

La Facilité d'Investissement (ACP) offre des garanties en monnaie locale pour prêts de banques commerciales locales. Par exemple, au Chad, une garantie en FCFA a été mise en place au bénéfice d'un groupe de banques. Les garanties de portefeuilles-prêt de banques locales à la PME deviennent un instrument courant.

BEI- FEMIP

De même, une des nouvelles options, dans le cadre d'une forte augmentation et diversification des instruments de soutien PME⁷⁷ de la Femip, serait de développer les activités de garanties sur des portefeuilles de crédit PME de banques locales

La SFI et l'Association Internationale de Développement (AID- Groupe BM) ont également développé une facilité pilote de partage de risques pour MSMEs en Afrique Sub-saharienne⁷⁸.

⁷⁷ Assessment of the Facility for Euro-Méditerrananean Investment and Partnership (FEMIP) and Future Options, 2006
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/internationaleconomicissues/femip/working_papers_en.pdf

⁷⁸ voir IFC/IDA risk sharing initiatives such as the IDA/IFC Joint Pilot Program for Micro, Small, and Medium Enterprises in Sub-Saharan Africa
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/EXTAFRSUMAFTPS/0..contentMDK:20847613~menuPK:2308142~pagePK:51246584~piPK:51241019~theSitePK:2049987,00.html>

Autre exemple:

<http://www.ifc.org/ifcext/media.nsf/content/SelectedPressRelease?OpenDocument&UNID=BFAB95C8AD00E6E98525718C0060B1E1>

VI. MPME : Opérations d'assistance Technique

Parmi de nombreux documents de stratégie, la Note de Politique du Ministre belge de la Coopération au Développement de 2004 insiste sur le caractère clé pour une politique cohérente de DSP de «...s'atteler aux obstacles en matière d'expertise, de formation, [et de financement] ...».

Les dernières cinq années ont vu au niveau des IFDs une forte croissance des activités de promotion de la MPME, non seulement par le biais de l'investissement direct ou indirect, mais aussi par l'assistance technique, études de faisabilité, soutien aux institutions locales de financement, et formation du personnel des PME en techniques de gestion). Jusqu'à un certain point, l'évolution récente est que l'Assistance Technique (AT) est devenue « core business » pour pratiquement l'ensemble des IFDs. Cette AT est déployée aux fins suivantes :

- Préparation des projets ; études de faisabilité ;
- Appui au démarrage des projets ;
- Appui post-projet ;
- Transfert de know-how ;
- Formation des gestionnaires et employés de la PME ; soutien à la qualité du personnel, systèmes et procédures de la PME ; et
- Soutien aux intermédiaires financiers, dans le cas d'opérations indirectes (Compréhension du produit financier, du segment PME ou micro-finance, techniques de gestion et de reporting)

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 18 pt + Tab after: 36 pt + Indent at: 36 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 36 pt

Les paramètres en la matière devront être précisés au cours, ou même avant, l'étape 5 de l'Evaluation (« Benchmarking » par rapport à d'autres institutions). En particulier, des différences importantes sont observées quant à :

- La source du financement. Dans un nombre de cas, l'IDF gère des fonds d'AT qui lui sont confiés par l'Etat;
- Les applications spécifiques : transactions individuelles et/ou intermédiaires financiers ; La gestion d'AT limitée ou non aux projets financés.

Parmi les développements récents, on relève :

- SFI

La SFI⁷⁹ a réorienté ses activités d'AT qui sont désormais fortement décentralisées. La SFI a, au cours des dernières années, concentré ses efforts sur la création de facilités régionales⁸⁰. Il s'agit principalement de facilités cofinancées par un nombre d'institutions et donateurs bilatéraux et gérées par la SFI. Ces dispositifs ont récemment été réorganisés en « Private Enterprise Partnerships » (PEP), au nombre de 12 actuellement. Des facilités par pays (« SME Initiatives », également cofinancées par l'aide bilatérale) ont également été mises en place par lesdites

⁷⁹ L'approche globale de la SFI est décrite à : <http://www.ifc.org/sme> et http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/Content/Access_to_Finance

⁸⁰ IFC's Regional Facilities [http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/SMEBrochureFeb06/\\$FILE/SMEBrochureFeb06.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/SMEBrochureFeb06/$FILE/SMEBrochureFeb06.pdf)

facilités régionales. Dans l'ensemble, le mixage d'AT avec les financements de projets s'est fortement accéléré.

- FMO

Le FMO fournit de l'assistance technique depuis 1978 (dénommée « Capacity Building » depuis janvier 2006). Les Ministères des Affaires Etrangères et des Affaires Economiques fournissent des financements aux fins de formation des gestionnaires et employés de PME. Le programme « Investment Promotion and Technical Assistance » (IPTA) fournit du conseil et exécute des études de faisabilité. Ces activités sont désormais logées dans les départements régionaux de FMO. Par le biais du « Financial Institutions Program » (FIP), le FMO fournit de la formation et soutien aux intermédiaires financiers afin (i) d'évaluer l'impact de questions environnementales et sociales sur les clients finaux des intermédiaires, (ii) développer les compétences en « Asset and liability management » (ALM) et en « risk management », et (iii) développer d'autres compétences bancaires. En 2005 l'AT a atteint EUR 16.4 Mn contre EUR 6.8 Mn en 2004⁸¹.

- Les autres membres d'EDFI

La Représentation EDFI à Bruxelles a bien voulu communiquer le récent aperçu ci-dessous.

⁸¹ Rapport Annuel FMO 2005

	Objectif	Secteur	Region	Type	Taille	Subventions	Epargne	Contribution	Intérêt nationale	Bienfaiteur	Autre
AWS	Capacitation Amélioration de l'environnement des affaires Création de marchés financiers	PME, secteur privé,	Balkans de l'Ouest	Avantages de l'environnement social	De €500,000 à € mln				Oui	Attribution du Ministère des Finances	en cooperation avec MIGA, EBRD, WB et IFC
BIO	Formation, système de TI, audit interne, credit, ressources humaines	PME, secteur financier	Global (centrée sur l'Afrique)	Start-ups, expansions	Non défini	Oui	Non	Contribution du client mais non mandataire	Non	Gouvernement, par une allocation signée	
Programme DEG 1 – PPP	Mesures de préinvestissement, Formation en investissement	Liste BMZ, secteur par spécificité pays	Liste BMZ	Expansion, avec une dimension d'environnement social	Au delà de €200,000	Oui	Non	Client au moins 50%	Entreprises privées de l'UE des 25 Ou subsidiaires dans les pays partenaires	Ministère Fédéral de la Cooperation Economique au développement (BMZ)	Faisable, Utile économiquement et politiquement; Garanties au niveau du risqué, pas directement au coeur des affaires Encore en phase pilote ; €750,000 attribués en 2006 ; DEG pour lever ses propres fonds
Fonds DEG 2 – TA	Formation qualifiée, systèmes de gestion environnementale, meilleure pratique pour les standards environnementaux et sociaux, gestion du risqué, prévention du HIV/ SIDA	Tous sauf ceux de la liste d'exclusion	Tous les pays d'investissementr DEG		De €30,000 à €50,000	Oui	Non	Au moins 25% pour le client si possible	Compagnies projet DEG	BMZ	
FINNFUND, Facilité d'appui à la coopération d'affaires	Identification de partenaires d'affaire Etudes de préfaisabilité et de faisabilité , Evaluation de l'impact, plans de business, formation consultance	PME, secteur privé, et autres organisms (universités, ONG)	Bénéficiaires ODA de DAC (OCDE)		Max €200,000	oui	Non	30-70% en fonction de la capacité financière du client ou du pays cible.	Oui	Finnfund ?	
SIMEST	Dépenses en relation avec les études de préférence et de faisabilité en fonction des ordres de travail (Type A) ; Dépenses en relation avec les études de faisabilité et d'AT pour les exportations italiennes/ investissements globaux e (Types B & C)	PME	Tous les pays non UE		max. €1.032 millions pour financer les remboursements sur 3-4 ans.	Oui	Oui	50% au delà de €61,000 pour les Types A ; 100% au delà de €61,000 pour les Types B ; 100% au delà de €16,000 pour les Types C	Oui	Comité de subventions, Ministère des affaires productives Subsidy Committee, Ministry for Productive Affairs	La compagnie doit fournir une couverture de garantie, 50% pour les PME, 100% pour les non PME

VII. Equilibre entre objectifs de développement et impératifs financiers

1. Au niveau de l'IFD

Les IFDs sont investies d'un mandat complexe, sous-tendu par deux grands thèmes:

- D'une part, l'impératif de développement: Remplir une mission de développement (doublée, pour les IFDs dont les interventions sont liées, d'une mission d'appui à l'économie nationale) ; Le mandat de développement peut-être plus ou moins ambitieux et/ou flexible. Mais, il implique de toutes manières, de couvrir des segments et des besoins inadéquatement servis par le secteur privé. Il entraîne dès lors un niveau de risque élevé.
- D'autre part, l'impératif financier : Assurer la bonne santé financière et la pérennité de l'institution, voire
 - ▶ Lui permettre de faire une utilisation optimale de sa capacité d'attirer d'autres investisseurs vers des projets communs (Amélioration du risque, effets de démonstration)
 - ▶ Ou en renforcement de son propre capital (Ceci plus encore dans les cas où l'Etat prévoit de se retirer ou de diminuer son support à l'institution au bout d'un certain temps)

Réconcilier ces différents impératifs est le défi qu'ont à gérer la plupart des IFDs, tant au niveau de la prise de décision qu'en termes d'image et de relations avec le monde extérieur.

1.1 Les risques liés au mandat de développement

Toute décision d'investir implique une prise de risque à un niveau jugé acceptable et gérable, en contrepartie d'une rémunération qui reflète le niveau de risque assumé. Sans cette adéquation entre risque et rémunération du risque, le secteur privé n'investit en principe pas⁸². Pour les IFDs, l'on a pensé initialement que les principes de juste équilibre financier qui sous-tendent la décision d'investir pouvaient être assouplis au bénéfice du mandat de développement. Mais l'on a assez rapidement constaté que la survie de l'institution pouvait être rapidement compromise sans une gestion rigoureuse du risque (Ex : La crise des banques de développement dans les années 80), sauf, bien entendu, à recapitaliser.

Les risques rencontrés dans une situation de développement sont :

- Les risques classiques de toute entreprise ou activité économique (Equilibre financier, capacité de gérer, marchés, etc.)

⁸² D'où le rôle d'amélioration du risque que jouent les institutions financières en faveur d'autres catégories d'investisseurs, dans certains montages financiers

- Amplifiés par la mauvaise qualité de l'environnement local : Manque d' « enabling environment » (institutionnel, réglementaire, économie informelle), faiblesse des infrastructures, étroitesse du marché, obstacles culturels, etc.
- Sur lesquels se greffent certains risques additionnels, tels qu'instabilité politique, expropriations larvées, problèmes de devises et d'inflation, etc.
- S'y ajoutent, enfin, des considérations d'échelle (Ratio coûts/taille de l'investissement)

En principe, plus la situation de développement est sévère, plus le profil de risque va être élevé.

Les intervenants financiers ont des profils de tolérance au risque et des contraintes qui peuvent fortement varier d'une institution à l'autre, ou par types d'institution. D'où, par exemple, le rôle important que remplissent certaines IMF et ONGs dans le cadre de la microfinance.

En d'autres termes, il n'y a pas lieu de compromettre sur la qualité du projet d'investissement. Comme le résume bien l'une des IFDs, « *chaque projet doit être bancable ; dans les situations les plus risquées, il faut privilégier la diversification au niveau du portefeuille et/ou en transitant par des fonds ou par les banques locales* ».

C'est, notamment, cette volonté de gérer et de diversifier les risques qui sous-tend la tendance d'investir au travers de véhicules intermédiaires. Cette pratique est critiquée par certains, tenants de l'investissement direct, notamment dans les PME. De même, la prudence des IFDs est aussi critiquée face aux besoins non/mal couverts au niveau des plus pauvres.

1.2 Approche de la prise de risque

- Au niveau du projet individuel, les IFDs appliquent une série de critères d'évaluation de l'opportunité en termes de risques, de rémunération et de développement durable. Ce jugement intervient au niveau de la prise de décision.
- Les indicateurs de développement ne sont plus un sous-produit de la décision d'investissement mais font partie intégrante de la prise de décision au même titre que les aspects purement économiques et financiers, et comme eux font l'objet de procédures et « guidelines » structurées.
- Cette appréciation initiale du projet est suivie tout au long de la vie du projet en portefeuille.
- A titre exceptionnel, certaines IFDs admettent un degré de compromis entre la prise de risques et l'impact développement attendu, essentiellement lorsque le projet comporte une composante développement très importante.
- Au niveau de la réalisation de l'investissement, le recours à certaines mesures peut servir à encadrer le risque et/ou à atteindre les objectifs recherchés au travers de l'opération. Certains exemples sont donnés ci-dessous mais il est évident que l'approche doit être adaptée à chaque cas particulier :

a) Une structure contractuelle adaptée (Ex : Choix du véhicule, clignotants, engagements positifs et négatifs de la contrepartie, isolation du risque dans une structure propre, couverture des risques politiques par assureur spécialisé, recours aux couvertures de marché pour certains risques, etc.)

Formatted: Indent: Left: 18 pt, Bulleted + Level: 2 + Aligned at: 54 pt + Tab after: 72 pt + Indent at: 72 pt, Tabs: 36 pt, List tab + Not at 72 pt

b) Implication dans la gestion (EX : Siège au CA), une présence locale, une concentration pays/secteur peuvent également servir à border l'investissement

Formatted: Indent: Left: 18 pt, Bulleted + Level: 2 + Aligned at: 54 pt + Tab after: 72 pt + Indent at: 72 pt, Tabs: 36 pt, List tab + Not at 72 pt

c) Définition des conditions de sortie du portefeuille (« Exit ») dès le départ

Formatted: Indent: Left: 18 pt, Bulleted + Level: 2 + Aligned at: 54 pt + Tab after: 72 pt + Indent at: 72 pt, Tabs: 36 pt, List tab + Not at 72 pt

- Au niveau de l'équilibre du portefeuille, des règles prudentielles de gestion des risques sont appliquées, à des degrés divers selon les institutions.

- *Plafond par client*
- *Plafond par pays*
- *Plafond par secteur*
- *Différentiation par type d'interventions*
- *Ratios de risques/actif net, etc.*

Lorsque le mandat de développement contraint l'IFD à envisager des investissements dont les paramètres de risque excèdent ses standards prudeniels, le dilemme est parfois résolu par l'Etat-prescripteur qui garantit tout ou partie du risque ou qui permet la mise hors bilan de cette partie du portefeuille.

2. Au niveau des intermédiaires financiers au travers desquels l'IFI/IFD intervient (Opérations indirectes)

Comme cela a déjà été souligné, l'investissement indirect représente désormais une portion très importante du portefeuille de nombreuses institutions financières. Ces institutions ont donc dû adapter leur approche d'évaluation et de suivi.

- En termes de risques financiers, l'investissement indirect ne comporte pas nécessairement une double prise de risques car, dans la plupart des cas, le risque pris par l'IFI/IFD est contractuellement situé au niveau de l'intermédiaire. Un jugement doit bien entendu être porté sur l'impact sur cet intermédiaire de problèmes majeurs au niveau de son portefeuille. Deux cas de figures peuvent se présenter : un portefeuille existe d'ores et déjà préalablement à l'entrée de l'IFI/IFD, soit le projet démarre ab initio. La pratique des institutions financières en termes d'examen du portefeuille et/ou de validation du concept sur place doit être confirmée en phase de « benchmarking »
- Le risque de non-aboutissement des objectifs socio-économiques doit être apprécié au niveau des bénéficiaires ultimes et du terrain (Réputation, impact des activités passées, etc.). Certaines institutions, telles FMO, prévoient des engagements contractuels précis de

l'intermédiaire sur les priorités développementales du projet (Ex : Listes d'exclusion pour un fonds d'investissement, discrimination positive en faveur de projets santé, etc.). Le respect des ces engagements fait alors partie du suivi de l'investissement (contrôles, sondages, reporting) et peut être sanctionné contractuellement. Un volant d'assistance technique ciblée déployée en faveur de l'intermédiaire contribue à renforcer la qualité du projet.

Pour les IFDs les opérations indirectes ne se traduisent donc pas nécessairement en économies au niveau des coûts de contrôle. Au contraire, les IFDs semblent appliquer des précautions additionnelles pour les investissements indirects. La DEG notamment tend à :

- Faire en sorte que l'intermédiaire coure, lui-même, un risque suffisant (20 à 25%)
- Etre présente au CA en cas d'octroi de lignes de crédit importantes (En fonction de l'ampleur du risque)⁸³
- Etre présente au Comité d'investissement en cas d'investissement en capital-risque (Fonds d'investissement)

Dans le cas d'un investissement via un fonds intermédiaire, FMO – par exemple - prend des mesures afin de garantir au mieux que les entreprises/IMFs en portefeuille respectent les principes de gouvernance et de développement durable retenus par FMO lors de l'évaluation initiale du projet. C'est ainsi que ces entreprises peuvent être contractuellement engagées dans le respect de certaines normes (Ex : conditions de travail, sécurité, respect et diffusion de « best practices » environnementales, etc.). Dans certains cas, si des formations spécifiques sont organisées via FMO au niveau du fonds, un certain nombre de bénéficiaires finaux participent également à la formation. FMO effectue ensuite des contrôles de suivi trimestriels. C'est une approche de ce type qui a été retenue dans le cas du EFSE⁸⁴ (Accent sur : création d'emploi, emploi féminin, croissance de l'économie locale, durabilité des entreprises nouvelles)

⁸³ La présence au CA n'est pas considérée comme un avantage automatique. De mauvaises expériences ont été faites avec des administrateurs non-résidents, faisant de courts et rares séjours sur place

⁸⁴ Cf. aussi le « Sustainability report 2005 » de FMO

VIII. Mesure De L'impact Socio-économique (« Impact Développement »)

La mesure de l'impact développement fait partie intégrante de la discussion de prise de risque puisque, pour une IFI/IFD, l'impact développement constitue le second pilier de la décision d'investir. Aujourd'hui, la totalité des IFDs ont fait de la mesure de l'impact socio-économique de leurs interventions une priorité. Plusieurs institutions ont développé/appliquent des méthodes pour ce faire, ex ante (avant d'investir) et ex post (en suivi de l'investissement). Les principales méthodes utilisées au sein de la communauté financement du développement sont passées en revue ci-après.

La problématique reçoit également un large écho parmi les investisseurs socialement responsables et dans le monde industriel, témoin le « Global Reporting Initiative 2002 ». ⁸⁵ De même, un groupe très large d'institutions bancaires - répondant en partie à la pression d'ONGs - a adopté en 2003, avec le support de la SFI, un ensemble de principes d'évaluation, de reporting et de bonne gestion environnementale et sociale appelés « Equator Principles ». Ces principes appliqués en « project finance » et en financement d'infrastructures permettent aux banquiers d'exercer une influence normative positive sur les destinataires de leurs fonds ⁸⁶

1 Difficultés et limites de l'exercice / Objectifs

La conception qui prévaut actuellement est qu'au-delà des considérations strictement financières, une opération de développement doit produire un impact social et économique qui comprend et dépasse son cadre propre. Le développement durable, tel que défini par la Commission Brundtland, est « a development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs » ⁸⁷

La question peut être abordée sous deux angles. Tout d'abord, une dimension positive et volontariste : L'opération va/a-t-elle produit un impact durable au sein même de l'entreprise ? Contribue t-elle à un développement plus large ? Ensuite, une dimension de « non-nuisance » : Par exemple, les risques environnementaux liés à l'opération financée ont-ils été évités ou gérés de manière optimale?

La mesure d'impact est complexe:

- Pour la plupart des IFDs il s'agit tout d'abord de pouvoir agir et de suivre à distance.
- De plus, même si les contrôles ad hoc, les questionnaires, les différentes méthodes de recueil de l'information s'efforcent d'objectiver autant que possible le processus de collecte, le traitement de l'information implique un certain degré de i) jugement subjectif et de ii) confiance dans les sources à l'origine de l'information. La question est d'autant plus importante dans le cadre d'opérations indirectes.

⁸⁵ <http://www.globalreporting.org/Home>

⁸⁶ <http://www.equator-principles.com/>

⁸⁷ Op cit. FMO Annual Report 2005

- L'effet bénéfique ou négatif d'une opération financée n'est pas toujours visible rapidement. Dans la plupart des cas, plusieurs années doivent s'écouler avant que des tendances nettes ne soient décelées⁸⁸. Cela exige donc un suivi « dans la durée ».
- Enfin, la définition et l'application des critères ont leur complexité propre. Un exemple fréquemment cité est celui de la non-discrimination sexuelle en matière de travail : une entreprise peut très bien avoir une bonne répartition hommes/femmes de son effectif mais recevoir une note médiocre si elle n'a pas et n'applique pas une politique volontariste en la matière.

D'autres bénéfices que l'on pourrait appeler induits découlent également d'une opération financée. Par exemple :

- Le financement de l'IFI/IFD a-t'il permis la mobilisation directe ou indirecte d'autres contributions financières qui, sans cela, ne se seraient jamais matérialisés? La réponse à cette question est relativement aisée à apporter.
- Par-contre, il est très difficile d'apporter une réponse à la question de savoir si, sans l'intervention de l'IFI/IFD, l'opération se serait réalisée ou pas (Les IFDs liées sont systématiquement confrontées à cette interrogation).

In fine, il reste à estimer si l'impact de développement est réellement durable, c'est-à-dire si cet impact se prolonge au-delà de l'horizon-temps du projet.

2 Critères

Un large menu de critères peut être utilisé pour évaluer l'impact d'une opération i) au sein même de l'investissement financé et ii) au-delà. Notamment :

- Ethiques : Respect de l'environnement, travail des enfants, conservation des ressources naturelles
- Economiques : Effets d'entraînement, sous-traitance, etc.
- Sociaux : Travail féminin, santé (Ex. Vaccination dans la communauté)

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les employés de l'entreprise financée ➤ Ses clients et fournisseurs ➤ Ses concurrents, actifs ou en émergence ➤ Les producteurs de biens et services en contact avec elles ➤ La communauté humaine qui l'entoure (familles d'employé, ville ou village, etc.) ➤ L'investisseur et, le cas échéant, ses partenaires stratégiques ➤ Les « stakeholders » de l'investisseur |
|--|

⁸⁸ Pour les portefeuilles "jeunes", il est particulièrement difficile de quantifier l'impact /Cf. Evaluation de Norfund, 2003.

Comme dans d'autres domaines liés au financement du développement, certains efforts ont été faits afin de dégager une norme. En novembre 2005, la BEI a organisé une conférence, à l'intention du groupe de travail des institutions de financement internationales chargé du capital-investissement, qui a eu pour objet l'examen des critères d'évaluation de l'impact sur le développement destinés à être appliqués aux fonds de développement dans lesquels les IFI investissent.

En pratique, un « tronc commun » se dégage naturellement mais chaque IFI/IFD en retire ce qui répond à ses besoins et aux attentes de ses « contreparties ». C'est notamment le cas pour les IFDs de plus petite taille, pour lesquelles l'approche et l'intensité d'effort doivent être adaptés aux ressources humaines dont elles disposent.

Au niveau des membres d'EDFI particulièrement, il y a une volonté affirmée d'harmoniser l'approche en matière de mesure d'impact afin de pouvoir, in fine, effectuer des comparaisons et retirer des leçons utiles en matière de mesure mais aussi en matière de politique d'investissement et de gestion. Deux EDFIs, FMO et DEG ont développé des systèmes très complets de mesure d'impact auxquels les membres d'EDFI ont accès. BIO a au départ appliqué le système de « Score Card » de FMO mais est en train de « migrer » vers le système « GPR » mis au point par DEG, qui semblerait plus adapté à son échelle.

Les mécanismes de mesure d'impact utilisés par FMO, par DEG et par la SFI sont succinctement décrits en l'**Annexe E**.

IX. Gouvernance/Organisation/Gestion Optimale des EDFIS

Il y a lieu d'examiner les mesures de gouvernance et d'organisation prises au niveau des EDFIs, sociétés-sœurs de BIO, en vue d'augmenter l'efficacité des processus de décision.

Dans l'ensemble, les EDFIs sont des entités organisées comme des sociétés commerciales, avec un actionariat majoritairement ou uniquement étatique. Néanmoins des différences existent tant au niveau des organes sociétaires qu'au niveau des procédures régissant le processus de décision quant aux projets individuels. De plus la pratiques et les approches ont évolué au cours des années. Les principales évolutions chez les EDFIs concernent surtout :

- Les rôles du Conseil d'Administration, du Comité d'Investissement, du « Supervisory Board » (selon le cas)
- La prédictabilité des décisions de ces organes vis-à-vis du management
- Les différentes étapes, et l'efficacité, de la prise de décision
- Et même les dispositifs de rémunération (et rétention) du personnel.

En matière organisationnelle, il sera également utile d'examiner pour les EDFIs sélectionnées au niveau du « benchmarking », l'utilité de la pratique de conventions avec l'Etat (ou avec le contributeur) par facilité telle qu'elle peut exister dans d'autres institutions (Ex : la Convention Fonds de Dévt, Convention Fonds PME, Convention Fonds d'Etude, etc. au niveau de BIO).

Enfin, il est manifeste que plusieurs EDFIs rationalisent l'utilisation d'expertise spécialisée pour l'instruction et le suivi de leurs projets, soit par un partage et une coopération entre EDFIs, soit encore par l'utilisation d'un pool d'experts externes à l'institution.

Cet ensemble de thèmes fera l'objet d'un examen approfondi pour les EDFIs qui serviront de mesure à l'évaluation de BIO (Etape 5) et lors de l'investigation approfondie de BIO dans le cadre de l'Etape 3 de l'évaluation.

Annexe A. Liste de la documentation consultée, sous-jacente à l'Etude Exploratoire

- Abrams, Julie; Von Stauffenberg; Damian. "Are Public Development Institutions Crowding Out Private Investment in Microfinance?" Role Reversal. MicroRate. February 2007
- ACCION, Insight No. 14, Developing Housing Microfinance Products in Central America, August 2004, www.accion.org,
- ADB, Incorporating Social Dimensions into Decision-making on Investments http://www.adb.org/Documents/Events/2003/Social_Devt_Gender_Social_Protection/Presentation_Ferguson_EDFI.pdf
- ADE, Evaluation of European Community Support to Private Sector Development in Third Countries. European Commission. December 2005, http://ec.europa.eu/europeaid/evaluation/reports/2005/951656_vol1.pdf
- AFD, «L'AFD and microfinance: la microfinance pourquoi», <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/myjahiasite/users/administrateur/public/plaquettes/plaquette-microcredit-fr.pdf>
- African Venture Capital Association (AVCA): Case Studies on Private Equity and Venture Capital in Africa, <http://www.avcanet.com/publications-avca-financial-market-africa.htm>
- Arrêté Royal Portant Octroi d'un Subside a la Société Belge D'Investissement pour Les Pays en Développement (BIO) en Vue du Financement de L'Assistance Technique en Appui aux Investissements, du 16 Mai 2004.
- Asian Development Bank, Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy, 2000 <http://www.adb.org/Documents/Policies/Microfinance>
- Bass, J. & Henderson, K., Crédit-bail : une nouvelle option pour les institutions de microfinance, USAID, Note technique, (6) http://www.lamicrofinance.org/files/15471_Note_6Cr_ditBail_DEF.pdf,
- BID, Evaluación de los proyectos FOMIN : Microfinanzas, Noviembre 2002
- BIO Development through Investment, Brochure: Le fonds de Développement: Financement du Développement Durable.
- BIO Development through Investment, Brochure: Le Fonds PME: Un Cofinancement Belge pour les PME du Sud.
- BIO Development through Investment, Brochure: Un Appui Belge pour les PME du Sud.
- BIO Development through Investment, Due Diligence Check List Financial Institution.
- BIO Development through Investment, Operational Guidelines: Development Impact.
- BIO Development through Investment, Operational Guidelines: Environmental Policy.
- BIO Development through Investment, Operational Guidelines: Operating Manual.
- BIO Development through Investment, Operational Guidelines: Social Policy.
- BIO Development through Investment, Rapport Annuel 2005.
- BIO Development through Investment. "Asian Investment Strategy", Board of Directors. 30.03.2006, Agenda Item 11. Pdf Presentation.
- BIO Development through Investment. "Latin American Investment Strategy". Board of Directors. Agenda Item 14. Pdf Presentation, December 20th, 2006.
- BIO, Statuts Coordonnes Apres L'Assemblée Générale Extraordinaire des Actionnaires du 12 Mai 2005.
- BIO-SME Fund, Investment Committee du 24 Janvier 2006.

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

- Brugger, Ernst A., A paper for the 2004 KfW Financial Sector Development Symposium. Micro-Finance Investment Fund: Looking Ahead. November 2004, Zurich.
- CGAP Donor Brief no. 11, March 2003. <http://www.cgap.org>
- CGAP Donor Brief No. 9: Microfinance and the Millennium Development Goals [http://www.cgap.org/](http://www.cgap.org)
- CGAP Occasional Paper No. 4, April 2000 <http://www.cgap.org/>
- CGAP, Focus Note No. 24: Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? <http://www.cgap.org/>
- CGAP, Focus Note No. 25, Foreign Investment in Microfinance: Debt and Equity from Quasi-Commercial Investors. January 2004.
- CGAP, Focus Note No. 28, Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success. June 2005.
- CGAP, Focus Note No. 39, Financial Inclusion 2015: Four scenarios for the future of microfinance, October 2006 <http://www.cgap.org/>
- CGAP, **Good** practice guidelines for funders of microfinance; Microfinance consensus guidelines, October 2006, 2nd edition <http://www.cgap.org/>
- CGAP, Principes Clés de la Microfinance, CGAP, 2004 <http://www.cgap.org/>
- CGAP. "Toward a Framework for a Financial Systems Approach to Expanding Poor People's Access to Financial Services." Draft paper. Washington, DC: CGAP, October 2003. <http://www.cgap.org/>
- CGAP. *Microfinance Means Financial Services for the Poor*. Donor Brief No. 11. Washington, DC: CGAP, March 2003 <http://www.cgap.org/>
- Commission on the Private Sector & Development. 1st March 2004. "Report to the Secretary-General of the United Nations: *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*".
- Convention D'Établissement et de Financement d'un Fonds Local Currency, du 13 Mai 2004.
- Convention de Constitution et D'Actionnaires de BIO du 8 Décembre 2001, et Annexes :
 - **Annexe 1.** Loi du 3 Novembre 2001, relative à la Création de BIO S.A., et modifiant la loi du 21 Décembre 1998 portant création de la « Coopération Technique Belge » sous la forme d'une société de droit public.
 - **Annexe 2.** Le Projet d'Acte de Constitution du 8 Décembre de 2001.
 - **Annexe 3.** Le Charte D'Investissement.
- Convention relative à la Création et au Financement du fonds de Soutien, du 29 Novembre 2004.
- Convention Relative au Fonds D'Etude, du 21 Décembre 2006.
- DANIDA, Meta-evaluation: "Private and Business Sector Development Interventions", 2004 <http://www.um.dk/NR/rdonlyres/8784EC72-54D8-484B-8F8C-B1CC9791163A/0/Meta.pdf>
- Danielson, Anders. November 2003. "Support for Private Sector Development, Summary and Synthesis of three Sida Evaluations". Published by Sida (Swedish International Development Cooperation Agency) Studies Evaluation 03/05.
- Danish Ministry of Foreign Affairs. Evaluation Department. June 2004 "Evaluation: The Industrialization Fund for Developing Countries".
- Debrat, J-M, « Pour une politique européenne de développement », (AFD), Fondapol, 2006 http://www.fondapol.org/pdf/Etude_politique_europeenne_developpement.pdf
- Development Assistance Committee, DAC Working Party on Aid Evaluation. 2002. "Evaluation and Aid Effectiveness. Glossary of Key Terms in Evaluation and Results Based

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Don't adjust space between Latin and Asian text, Tabs: Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Don't adjust space between Latin and Asian text, Tabs: Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 18 pt, Hanging: 30 pt, Bulleted + Level: 3 + Aligned at: 90 pt + Tab after: 108 pt + Indent at: 108 pt, Tabs: Not at 108 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Don't adjust space between Latin and Asian text, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Management". Published by OECD (Organization for Economic Co-operation and Development).

- DiLeo, Paul; Cuadra, Mercedes. April, 2002. "Evaluation of Profund".
- EIB, Assessment of the Facility for Euro-Méditerrananean Investment and Partnership (FEMIP) and Future Options, 2006
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/internationaleconomicissues/femip/working_papers_en.pdf
- EMPEA (Emerging Markets Private Equity Association). EMPEA "DEG Reports Strong Developmental Effects of its Private Equity Fund Portfolio". Quarterly Review, Volume II, Issue 3, 03 2006. <http://www.empea.net>
- European Development Finance Institutions, 2005 Comparative Analysis of EDFI Members, June 2005
- FAFO (Institute for Labour and Social Research) and Nordic Consulting Group. April 2003. "Evaluation Report 1/2003: Evaluation of the Norwegian Investment Fund for Developing Countries (Norfund)", published by the Royal Norwegian Ministry of Foreign Affairs.
- Federal Ministry for Economic Cooperation and Development Germany, Sectoral Policy Paper on Financial System Development, January 2004.
- FMO (Netherlands Development Finance Company). KfW Conference, Frankfurt, 21st and 22nd September, 2006. "20 years of local currency financing. The experience of FMO".
- FMO Evaluation Unit (IMR/Eval), March 2006. "Project Evaluation Guidelines 2006: self-evaluation guidelines and instruments".
- FMO The entrepreneurial development bank, Annual Report, 2005: Development impact.
- FMO The entrepreneurial development bank, Sustainability Report, 2005: Sustainability in practice.
- FMO, Finance for Development. "Targeting development: Annual evaluation review 2005/2006." June 2006
- FMO, TCX (The Currency Exchange). "The local capital markets development partnership". PPT presentation
- FMO. The Power of Entrepreneurship: Development Banker's Perspective.
- Goodman, Patrick. 2004 KfW Financial Sector Development Symposium. Session II: Microfinance Investment Funds: Objectives, Players, Potencial, Berlin 11th-12th November 2004. <http://www.microfinance.lu>
- Goodman, Patrick. Fonds d'Investissement Internationaux. Mobilisation des Investisseurs vers la Microfinance. Appui au Développement Autonome. Novembre 2003, Luxembourg. <http://www.microfinance.lu>
- Goodman, Patrick. Microfinance Investment Funds: Key Features. Appui au Développement Autonome, February 2005, Luxembourg, <http://www.microfinance.lu>
- Harrington, Bill, "The changing role of foreign investment in microfinance capital and measurement of financial and social performance: Doing good Works meets commercial enterprise", Mennonite Economic Development Associates, 2006. www.microfinancesummit.com
- Helms, Brigit, Access for All: building inclusive financial systems, CGAP, 2006
- IFC , « Crédit-bail et marchés émergents, http://www.ifc.org/publications/pubs/loe/loe3/esf_3/index.html
- IFC's Independent Evaluation Group (IEG) Disclosure Policy for IEG-IFC's Evaluation Products <http://www.ifc.org/ifcext/oeg.nsf/Content/DisclosurePolicy>

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 1 + Aligned at: 0 pt + Tab after: 18 pt + Indent at: 18 pt, Don't adjust space between Latin and Asian text

- International Conference on Financing for Development, Monterrey, Mexico, 18th to 22nd March, 2002; published by the United Nations Department of Public Information, DPI/2329, October 2003, 20M. <http://www.un.org/esa/ffd/>
- Ivatury, G. & Abrams, J. KfW Sector Development Symposium, Session III: The Market for Microfinance Foreign Investment: Opportunities and Challenges. Berlin 11th-12th November 2004.
- Joubert, Marion, "Faciliter l'accès aux services financiers: microfinance, de l'expérimentation à la professionnalisation du secteur, évolution pratique des idées, dans « A quoi sert d'aider le Sud ? », Serge Michailof, AFD 2006
- Kurfassung der Evaluierung "Entwicklungspolitische Wirkungen van DEG-Finanzierungsvorhaben"- Querschnittsauswertung der Teilevaluierungen, 2004
- Latortue, Alexia; Littlefield, Elizabeth, Siedek, Hannah, and McKee, Katharine, "Managing the floodgates? making the most of international flows of microfinance funding", 2006
- Legerwood, Joana, Transforming Microfinance Institutions: providing Full Financial Services to the Poor, World Bank, 2006
- Les acteurs de la société civile et le micro crédit, <http://www.microcredit2005.net/>
- Marulanda, Beatriz and Otero, María, "The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision & Characteristics", ACCION International, 2005
- Micro Rate, Microfinance Investment Vehicles: An Emerging Asset Class, MFInsights, November 2006.
- Nations Unies. "Construire de Secteurs Financiers Accessibles à Tous". New York 2006, <http://www.un.org/esa/ffd/Multi-StakeholderConsultations/FFDO/BuildingInclusiveFinSec/Blue%20Book%20Overview%2005%20-F.pdf>
- NORAD, Building demand-led and pro-poor financial systems, Report 2003/3
- Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD), <http://www.un.org/french/millenniumgoals/>
- Rapport du Sommet pour le Développement Durable, Wereldtop voor Duurzame Ontwikkeling, Johannesburg 2002 : Politieke verklaring, Implementatieplan, Johannesburg 2002
- Rapport sur l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit, 2006, <http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>
- Réseau Européen de la Micro-Finance (REM), 2005 <http://www.micro-credit.net>
- Rhyne, E. & Busch, B. The Growth of Commercial Microfinance: 2004-2006. An Update to: Characteristics of Equity in Microfinance. Council of Microfinance Equity Funds. September 2006.
- Robert Christen and Richard Rosenberg, "The Rush to Regulate: Legal frameworks for microfinance",
- Scriven Michael, Key Evaluation Checklist (KEC), June 2006.
- Sénat de Belgique, Proposition de résolution concernant la politique en matière de microfinance, Texte adopté par la commission des relations extérieures et de la défense, Janvier, 2007, http://www.senate.be/www/?Mlval=/index_senate&MENUID=21500&LANG=fr
- SIDA, Guidelines for Microfinance, Making Financial markets work for the poor, October 2004
- Strategienota Sociale Economie, Section 3.3 "Inzake microfinanciering", Directie Generaal Ontwikkelingssamenwerking, 2002

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Hanging: 17.85 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

- Stuffleam Daniel L. The Evaluation Center. June 2002. “CIPP Evaluation Model Checklist: A tool for applying the Fifth Installment of the CIPP Model to assess long-term enterprises”. Available from www.wmich.edu/evlctr/checklists/cippchecklist.htm.
- The entrepreneurial Development Bank. “Investing in Entrepreneurship: Engine for Growth”, March 2006
- The European Consensus on Development; http://ec.europa.eu/development/body/development_policy_statement/index_en.htm
- The Evaluation Center. “Evaluation Checklists”. Available from www.wmich.edu/checklists/checklistmenu.htm.
- The Ministry of Foreign Co-operation, Netherlands. “Ministry’s Views on building financial systems for the poor.” The Hague, February 2004
- The Virtual Library on Microcredit, <http://www.gdrc.org/icm>
- The World Bank Group. Carleton University. IOB/Ministry of Foreign Affairs, Netherlands. “International Program for development Evaluation Training (IPDET): Module 2. Evaluation Models.”
- Trias, Zaak, Maken, Van Het, Zuiden. An overview of existing credit lines for MFIs, Appui au Développement Autonome. <http://www.microfinance.lu>
- UNCDF evaluation of the Moroccan microfinance sector - http://www.uncdf.org/english/countries/morocco/microfinance/technical_review_reports/fenu-mf-morocco.pdf#search='maroc%20fonds%20du%20travail
- United Nations Capital Development Fund, Financing for Development. *Livre Bleu sur la Construction de Secteurs Financiers Accessibles à Tous pour le Développement: Un Processus de Consultation Multi-Partenaires.*
- United Nations, Financing for Development Building on Monterrey, 2002, <http://www.un.org/esa/ffd>
- United Nations, International Year of Microcredit, <http://www.yearofmicrocredit.org>
- Van der Putten, Frans Paul (coordinating author), A Billion to Gain? A study on global financial institutions and microfinance, ING and the Netherlands Ministry of Foreign Affairs, http://www.wbcds.org/web/projects/sl/ing_a_billion_to_gain.pdf
- World Bank Working Paper No. 43, Honohan, Patrick. Financial Sector Policy and the Poor: Selected Findings and Issues.
- World Institute for Development Economics Research, Comparative Appraisal of Multilateral and Bilateral Approaches to Financing Private Sector Development in Developing Countries (2002)

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

Formatted: Indent: Left: 0 pt, Bulleted + Level: 4 + Aligned at: 126 pt + Tab after: 144 pt + Indent at: 144 pt, Tabs: 18 pt, List tab + Not at 144 pt

A part de l’information ci dessus, les liens suivants contiennent de l’information importante pour ce travail :

- http://ec.europa.eu/development/body/development_policy_statement/index_en.htm
- http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_fr.htm
- http://ec.europa.eu/europeaid/projects/acp/microfinance/index_fr.htm
- http://europa-eu-un.org/articles/en/article_4066_en.htm
- <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2000/BIM-30-05-00.pdf>
- http://rru.worldbank.org/Documents/other/MSMEdatabase/msme_database.htm
- <http://www.adb.org/Documents/Policies/Local-Currency-Loan-Product/local-currency-loan-product.pdf>

<http://www.adb.org/Documents/Policies/Microfinance/microfinance0100.asp?p=policies>
<http://www.adb.org/PrivateSector/default.asp>
<http://www.afristat.org/Pauvrete/synthese.htm>
<http://www.alterfin.be>
<http://www.aquadev.org/>
<http://www.avcanet.com/African-Venture-Capital-Association.htm>
<http://www.avcanet.com/publications-avca-financial-market-africa.htm>
<http://www.b-i-o.be/>
<http://www.bmi-sbi.be/>
<http://www.bri.co.id/english/index.html>
<http://www.cdcgroup.com>
<http://www.cgap.org>
<http://www.clintonfoundation.org/index.htm>
<http://www.deginvest.de/>
<http://www.edfi.be/>
<http://www.efse.lu/>
http://www.eib.eu.int/Attachments/country/femip_general_fr.pdf;
<http://www.eib.org>
http://www.eib.org/Attachments/general/events/briefing2006_acp_fr.pdf
<http://www.eif.org>
<http://www.epe.be/microcredits/microcredit.pdf>
http://www.europe-cares.org/africa/business_forum_en.html
http://www.europe-cares.org/africa/docs/FinalEU-AF_Business_Declaration29nov_fr.pdf
http://www.europe-cares.org/africa/eu_strategy_en.html
<http://www.evca.com/html/home.asp>
<http://www.fias.net>
<http://www.fmo.nl/>
<http://www.fordfound.org>
<http://www.gatesfoundation.org>
<http://www.gavialliance.org>
<http://www.gdrc.org/icm/index.html>
<http://www.gefweb.org>
<http://www.grameen-info.org>
[http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/Micro-Brochure/\\$FILE/Micro-Brochure.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/Micro-Brochure/$FILE/Micro-Brochure.pdf)
<http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/Content/Investments>
<http://www.ifc.org/ifcext/oeg.nsf/Content/lessonslearned>
[http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/SMEBrochureFeb06/\\$FILE/SMEbrochureFeb06.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/SMEBrochureFeb06/$FILE/SMEbrochureFeb06.pdf)
http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/Content/Access_to_Finance
<http://www.ifc.org/sme>
<http://www.iff-immunisation.org>
<http://www.iic.int/home.asp>
<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/prspf.htm>
<http://www.incofin.be>
<http://www.microcreditsummit.org/>
<http://www.microfinance.lu>

<http://www.microfinancegateway.org/>
<http://www.microsave.org>
<http://www.mixmarket.org>
[http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/2004_MFI_Benchmarks\[2\].xls](http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/2004_MFI_Benchmarks[2].xls)
http://www.mixmbb.org/en/membership/the_mbb_toolkit.html
<http://www.nepad.org/2005/fr/home.php>, <http://www.nepad.org/>
<http://www.oecd.org/cad/deliement>
<http://www.oecd.org/dataoecd/21/24/37946261.pdf>
<http://www.proparco.fr>
<http://www.ratingfund.org>
<http://www.sosfaim.org>
<http://www.theglobalfund.org/fr>
<http://www.triasngo.be/>
<http://www.un.org/esa/ffd/>
<http://www.uncdf.org/>
<http://www.undp.org/cpsd/report/index.html#french>
<http://www.unitaid.eu>

Annexe B. Résumé des politiques et pratiques du FMO et DEG relativement au segment d'opérations répondant à la spécificité de BIO

FMO

Cette note a été préparée par l'équipe d'évaluation sur base de l'analyse des documents fournis par FMO -dont la liste se trouve en Annexe A- et d'une journée et demie d'entretiens personnels de deux membres de l'équipe d'évaluation avec 8 membres de l'équipe de gestion de FMO (La Haye). Les personnes rencontrées figurent sur la liste qui se trouve en Annexe IV. La note est une synthèse succincte qui aborde uniquement des sujets de relevance pour BIO, mais ne reproduit pas de chiffres détaillés ni les concepts expliqués dans les documents cités ci-dessus.

Nous avons choisi la Société Financière Néerlandaise de Financement du Développement -FMO- comme un modèle possible de développement pour deux raisons primordiales :

- La première est que FMO, après ses 5 premières années d'opérations (et d'ailleurs sans grands changements jusqu'à la fin des années 80), était une société assez similaire à ce que BIO est aujourd'hui (de par sa taille relative, le type de structure de propriété, l'approche de l'aide au développement, la nature des opérations, etc.). Après des changements profonds intervenus en 1991 et, surtout, dans les 5 dernières années FMO est l'une des trois premières institutions bilatérales de financement du développement européennes, avec un portefeuille de près de 3 billions d'euros, distribué dans 40 pays. FMO a une équipe de 220 employés (parmi lesquels 100 ont été recrutés dans les dernières 5 années) qui ont assisté à une augmentation spectaculaire de leur niveau d'activité. Ceci est accompagné d'une rentabilité financière plus qu'acceptable (14% sur les fonds propres) et d'une remarquable contribution des activités au développement économique. Nous avons analysé les raisons qui sous-tendent cette évolution, de façon à ce qu'elles puissent servir à BIO dans les choix qu'elle doit effectuer pour l'avenir dans le cadre, bien entendu, de ses propres spécificités.
- la seconde tient au fait que FMO constitue aujourd'hui un très bon exemple de ce qu'une Société Financière de Développement Bilatérale peut réaliser dans le domaine de la contribution innovatrice au développement économique des PD avec un approche qui est à la fois dynamique, pragmatique et rigoureuse. A cet égard, FMO est particulièrement intéressante pour BIO en raison de la manière dont elle a su maintenir un équilibre entre ses objectifs de viabilité financière d'une part et la pertinence de ses investissements pour le développement d'autre part. Nous avons aussi passé en revue les différentes façons de maintenir cet équilibre dans une perspective dynamique et durable telle que FMO l'a développé. De même, nous avons examiné comment la recherche d'impact durable est devenue partie intégrale de ses pratiques opérationnelles et procédures internes.

Objectif

Cette note se limite à présenter quelques réflexions sur la façon dont les politiques et pratiques actuelles de FMO, relatives aux domaines d'intervention correspondants aux segments d'opérations qui répondent à la spécificité de BIO se, réalisent aujourd'hui. Cette précision est importante parce que l'évolution historique de FMO a suivi trois étapes assez bien différenciées :

- la première : Depuis sa création au début des années 50 jusqu'à la fin de la décennie 80, elle a suivi les aléas de quasiment toutes les institutions financières publiques de financement du développement, qui agissaient, dans la pratique et à différents niveaux, comme agents financiers du Gouvernement pour les politiques d'aide au développement du pays.
- la seconde commence en 1991 avec la signature d'une Convention avec le Gouvernement pour une durée de 15 ans, qui a représenté un changement fondamental pour l'évolution de FMO et qui se trouve à la base de ce que FMO est devenue. Cette étape verra un développement croissant des activités de FMO dans les domaines d'intervention "classiques" du financement du développement.
- la troisième qui va de 2000 à nos jours, est guidée par la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie qui focalise ses interventions et, en même temps, met en place de nouveaux instruments d'intervention très innovateurs et bien adaptés aux besoins du marché (Durant cette période FMO cesse d'être « supply-driven » pour devenir remarquablement « demand-driven » dans l'offre de ses produits financiers.

Il est clair que cette note fait référence à la troisième étape citée ci-dessus, étant bien entendu que les bases en ont été posées durant la deuxième étape.

Facteurs clés pour le succès de FMO

Les facteurs principaux qui expliquent le succès de FMO et qui la définissent comme institution aujourd'hui sont au nombre de trois :

- sa structure; comme partenariat privé public dans lequel le Gouvernement donne un appui extrêmement important mais ne joue aucun rôle, ni dans la définition de ses politiques d'intervention, ni dans sa gestion « au jour le jour », ni dans ses décisions d'investissement (voir ci-dessous « Rôle du Gouvernement »)
- son organisation ; qui a souscrit à toutes les pratiques de bonne gouvernance telles que définies par le « Dutch Corporate Governance Code » qui est généralement considéré comme un des plus strict au monde. Ceci se reflète, dans la pratique, dans un Conseil de Supervision entièrement formé par des représentants du secteur privé et par des personnalités indépendantes. Ce Conseil définit politique et stratégie et supervise un Conseil Exécutif, qui comprend les trois membres qui forment l'équipe de gestion de FMO. Le Conseil Exécutif a tous les pouvoirs de gestion de la société y compris approbation d'investissements jusqu'à un certain montant, Ce Code de bonne gouvernance est renforcé par l'existence d'un Comité d'investissements (interne également) qui approuve des investissements au delà du niveau fixé pour le Conseil de Gestion. De plus, l'organisation de FMO a trois caractéristiques spéciales (i) elle n'est pas un modèle matriciel mais plutôt organisée sur une base géographique, avec deux départements de support, (ii) elle n'a pas d'offices/bureaux locaux et s'appuie sur l'action de ses partenaires privilégiés qui, de manière générale, sont des institutions locales ou régionales spécialisées, et (iii) les connaissances corporatives spécialisées accumulées se concentrent autour de « centres de connaissance » qui ne constituent pas des

départements au sein de l'organigramme de FMO mais des groupements temporaires pour développer le « know-how » interne et l'utiliser au cas par cas.

- son équipe ; qui est de plus en plus formée par des professionnels spécialistes dans chaque domaine d'activité de FMO et plus particulièrement des banquiers recrutés dans les banques privées, plutôt que des spécialistes dans l'aide au développement (bien que ceux –ci existent toujours, bien entendu)

L'approche à la contribution au développement

FMO a une approche très claire de sa contribution au développement économique et toutes ses activités s'articulent autour de cette approche. (Voir le système « Score Card » de mesure et de suivi de l'impact)

Rôle du Gouvernement

Le Gouvernement hollandais détient toujours 51% du capital de FMO, mais il agit sur le principe qu'« une institution qui a comme objectif le développement du secteur privé doit fonctionner comme le secteur privé ». La Convention avec FMO signée en 1991 pour 15 ans (qui vient donc de se terminer) avait doté FMO d'une contribution annuelle au capital de la société d'environ 35 millions d'euros par an et garantissait les emprunts de FMO. Bien qu'il ait été mis fin au support financier 2006, l'Etat hollandais a confirmé qu'il s'engageait à ce que FMO puisse faire face à ses obligations avec ses bailleurs de fonds dans les marchés de capitaux (Art.8 de la Convention reconduite en 1998). Ceci a permis que FMO jouisse d'un « triple A » rating qui a constitué un élément clé dans son développement et a été un facteur extrêmement important pour la solidité financière de FMO. Le Gouvernement a aussi appuyé diverses initiatives de FMO concernant certains produits financiers à caractère risqué, extrêmement axé sur l'aspect « développement », ou simplement très innovateurs (voir le plus récent : « TCX –The Currency Exchange »- lancé récemment) et a toujours accepté que certaines opérations qu'il souhaiterait développer le soient sous une formule de contrat de gestion avec FMO, qui les place « hors bilan ». En résumé, il s'agit d'un appui important, fourni sans « contrepartie » de participation dans la gestion de la société au jour le jour, ni dans aucune de ses décisions d'investissement.

La focalisation des opérations

FMO limite ses opérations à 40 pays, ce qui lui permet entre autres :

- d'avoir des connaissances approfondies de ces pays et de construire des portefeuilles « nationaux » qui l'aident à formuler des stratégies-pays appuyées par une « masse critique » d'opérations par pays qui favorise sa position concurrentielle.
- d'identifier des partenaires privilégiés dans la plupart des pays qui sont, soit des sociétés locales, soit des grandes sociétés spécialisées dans la gestion de certains produits qu'elles ont déjà développé dans ces pays. Ceci permet à FMO de ne pas avoir de présence physique dans les pays dans lesquels elle travaille tout en ayant l'expertise et les connaissances locales nécessaires.

- de faciliter la gestion interne de l'organisation qui, comme nous l'avons expliqué ci-dessus, a une base géographique, des employés spécialisés et des réseaux étendus de contacts et connaissances personnels.
- de permettre le lancement rapide d'initiatives innovatrices qui peuvent s'organiser sous la formule de « projets pilote » en les centrant dans un ou plusieurs pays qui, par définition, sont bien connus par FMO (par exemple le projet de développement « accès au financement horizon 2010 » qui vient d'être lancé couvrant les régions du Mékong, les Balkans, Amérique Centrale et les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest)

FMO a aussi concentré ses activités du point de vue fonctionnel dans deux secteurs: infrastructure et secteur financier, y compris « private equity funds » (la troisième spécialisation étant des « 2nd tier corporates » à partir de la stratégie adoptée en 2000, et accélérée ces dernières deux années). Les secteurs opérationnels sont organisés dans l'organigramme de façon bien différenciée s'il s'agit d'investissements directs ou indirects (secteur financier). Il est clair que les expertises sont également très ciblées, ce qui permet de favoriser l'émergence de centres d'excellence à l'intérieur de l'organisation.

Les opérations dans le secteur financier

La moitié environ du portefeuille de FMO est dans le secteur financier, duquel environ un tiers se trouve dans des institutions de microfinance (présentées séparément ci-dessous). Cent des environ 400 clients de FMO sont des institutions financières. FMO considère que le développement efficient du secteur financier est extrêmement important pour s'assurer que le capital disponible dans un pays en voie de développement sera distribué de façon à ce que les activités financées maximisent ses résultats. Par contre, un secteur financier qui n'est pas efficace peut avoir un impact négatif sur le développement du pays. Les deux objectifs fondamentaux des interventions de FMO dans le secteur financier sont les suivants :

- réformer et développer les institutions financières dans lesquelles FMO a investi .Ceci demande une prise de participation, un siège au Conseil d'Administration et une gestion proactive de cette participation dans le but d'établir une relation approfondie avec l'institution qui permet à FMO d'avoir une influence dans le développement de ses politiques d'intervention, de ses procédures internes et de ses capacités. Ces institutions sont visitées par des représentants de FMO au moins une fois par an. Cette position, accompagnée par l'octroi d'autres moyens d'intervention (crédits, garanties, financements « mezzanine », assistance technique etc.) permet à FMO d'influencer –et d'aider- les intermédiaires financiers dans le développement prioritaire du financement des PME, financement du logement et financement des entreprises de construction locales qui ont tous un impact positif très important dans le développement économique et social du pays. En conséquence, FMO donne une grande importance, au travers de sa « Capacity Development », au développement des compétences techniques des institutions qu'elle finance. Afin d'être capable de développer ses institutions à partir de toute la panoplie de produits très variés et souvent très innovateurs qu'elle peut offrir aux institutions financières FMO est organisée en interne suivant l'approche de « One-Stop-Shop », centralisant dans un responsable, ou dans un groupe toutes les relations avec l'institution financière cliente.

- accéder indirectement au financement des PME nationales et des micro-entreprises, et faciliter l'accès au crédit du secteur informel, ce qui contribue directement à l'élimination de la pauvreté dans le pays. Il faut noter que pratiquement toutes les initiatives innovatrices de FMO sont dirigées à améliorer l'accès au crédit et les conditions afférentes à ce type d'entreprises. Un exemple très important de cette approche est donné par l'initiative récente de créer un mécanisme pour assumer le risque en devises des prêts de FMO fondé sur le principe que les PME ne peuvent pas absorber ce type de risque, pratiquement toujours associé à la provision de crédits en devises –le « TCX-The Currency Exchange »- constitué par la création d'un fonds comprenant un portefeuille de diversification de devises avec une contribution initiale de FMO de 100 millions d'euros, géré par FMO.

Fidèle à son rôle essentiel de catalisateur FMO a offert aux autres 12 institution bilatérales du développement qui, avec FMO forment EDFI, ainsi qu'aux agences multilatérales qui financent le secteur privé (par exemple SFI) de participer à ce mécanisme et espère que le fonds totalisera 350 millions d'euros de capital dans les prochains 2 mois, ce qui lui permettrait une « exposition » de 1.5 billions d'euros (ratio 1 :4) : l'objectif est d'avoir une « exposition » de 3 bill Euros en 10 ans et ce qui aura un impact considérable sur la capacité réelle des PME des pays en voie de développement pour accéder au crédit en monnaie locale, effectuant donc une contribution significative au développement de ces économies et facilitant, de plus, l'accès au crédit de celles qui sont aujourd'hui dans le secteur informel.

FMO continue à étudier d'autres possibilités de nouveaux produits particulièrement dirigés aux besoins du secteur financier pour ses clients PME: elle admet qu'on a pas encore réussi à mobiliser l'épargne local et étudie des possibilités dans certains pays sélectionnés où le marché des capitaux fonctionne relativement bien (Mexique, Afrique du Sud, Turquie, Nigeria, Brésil) ainsi que des possibilités de sécurisation des « reçus » de compagnies et de pays. L'approche FMO est donc de « déplacer » ses activités vers l'offre de produits plus de risqués à des sociétés plus risquées et suivre les tendances des marchés de capitaux en anticipant ses besoins.

Les Fonds de Développement et les fonds « private equity »

FMO a été active dans le financement au travers des fonds d'investissement depuis quelques années. Deux de ces fonds ont été très importants pour donner à FMO une place d'un certain poids en Afrique, en ce qui concerne ce type de produits. Ils ont permit à FMO de s'introduire dans la place du continent en général. Il s'agit du Fonds d'infrastructure et du Fonds de PME (qui fût, quant à lui, le résultat de la fusion d'une série de petits fonds que FMO avait lancés auparavant). En 2006, FMO a combiné trois fonds qu'elle avait lancés (le Fonds PME, le Fonds des Balkans et le Fonds de capital risque) pour lancer MASSIF, au travers duquel FMO investit non seulement dans les PME et en microfinance, mais aussi dans le capital de démarrage des nouvelles institutions financières (« start-ups »), tout en ayant, en plus, une partie significative de son investissement en monnaie locale.

En ce qui concerne l'activité des fonds de « private equity », FMO les avait commencé en 1997 et avait investit dans quelques-uns (2 ou 3), sans beaucoup de succès. Grâce à la nouvelle

stratégie mise en place en 2000-1, FMO avait pu tirer des leçons de cette première expérience, ce qui lui avait permis de conclure que les deux aspects clés pour le succès d'un fonds « private equity » étaient, d'une part, une présence locale compétente et engagée et, d'autre part, des « mesures de sécurité » contractuelles assez poussées, ainsi que la priorisation des fonds de type « mezzanine ». Aujourd'hui FMO détient un portefeuille de 20 fonds « private equity ». Un aspect intéressant est que FMO avait commencé par utiliser les fonds de « private equity » comme le moyen d'identifier de bonnes coparticipations pour FMO parmi les projets où le fonds avait investi (15 des 20 fonds lancés ont cette caractéristique). De plus en plus, FMO investit « per se » dans des fonds de « private equity » parce que FMO valorise sa rentabilité comme produit financier.

Les fonds « private equity » de FMO sont gérés par des gestionnaires de fonds spécialisés géographiquement: par exemple, Advent, Afrique Invest ou Barings et se distribuent de façon équilibrée (25%) parmi les quatre régions dans lesquelles FMO est active. Bien que l'ensemble du portefeuille de participations de FMO soit rentable, il est encore trop tôt pour juger de la performance des fonds de « private equity » la majorité desquels ont été créés dans les dernières 3-4 années.

La Microfinance

FMO a été impliqué dans des activités de microfinance pendant déjà plusieurs années, en développant et en créant aujourd'hui des produits selon les besoins du secteur. Ce fait a entraîné le développement d'un marché de financement de produits en monnaie locale, et l'entrée dans le premier groupe de sécurisation de la microfinance. L'intérêt de FMO dans le secteur financier est cohérent avec les dernières tendances de construction de secteurs financiers tout inclus, même s'ils fonctionnent avec des institutions de rang supérieur. Ses points forts sont liés au développement du portefeuille, au financement à la taille et à ses associations. A travers MASSIF, FMO est le plus grand fournisseur de microfinance des Pays Bas avec des déboursments de 210 Millions d'Euros en portefeuilles. Ce fond facilite des prêts à des micro et petits entrepreneurs, en renforçant les institutions financières intermédiaires qui fournissent ces prêts. Il donne support à 122 institutions de 43 pays différents, avec une dette qui représente 64% de leur portefeuille et des capitaux propres qui représentent le 36%.

FMO a aussi créé un programme spécial appelé « Access 2010, Finance for All » dans le but de laisser une trace dans certains marchés sélectionnés. L'idée est d'améliorer l'accès aux services financiers pour les MPMEs et pour les ménages à bas revenus. Ce programme est créé pour l'Amérique Centrale, les Balkans, le Mékong et l'Afrique Occidentale. Pour ce programme, les institutions qui y participent sont associées au lieu d'être de simples canaux de distribution à la portée des entreprises privées.

DEG (Deutsche Entwicklungsgesellschaft)

Un membre de l'équipe a également passé une demi-journée à la DEG à Cologne où les deux personnes chargées respectivement de la Stratégie et du système GPR de mesure et de suivi de l'impact développement ont été rencontrées.

Les raisons pour lesquelles la DEG a été choisies pour ce contact complémentaire sont assez proche de celles relevées dans le cas de FMO, à savoir le fait qu'il s'agit d'une IFD européenne phare, en matière d'innovation et de capacité d'intervention.

Vu les limites-temps de l'entretien, les discussions ont porté sur une série de questions plus limitées, essentiellement ce qui suit:

- La philosophie et la finalité du suivi de l'impact développement tout au long de la vie d'un projet. Pour DEG, la contribution durable au développement fait partie intégrante du processus de décision, du suivi et, post-exit, de l'évaluation finale de l'opération financée. L'institution attache une grande importance à la formation de son staff en la matière, et ce d'autant plus que nombre d'entre eux viennent du secteur financier « classique »
- Le mécanisme du GPR (Voir Annexe F)
- L'importance du critère d'additionalité : L'évaluation 2004 de DEG (Malheureusement uniquement disponible en allemand) avait placé ce critère au centre de l'exercice... L'IFD contribue t'elle au développement du marché ou le « déplace » (« déplacement »)-t'elle ?.DEG s'efforce de rester additionnelle par l'innovation et par l'anticipation des besoins. La capacité de faire un usage optimal de son « leverage » (en confortant et donc en attirant d'autres investisseurs / en recourant au marché des capitaux pour se refinancer) est jugée essentielle. DEG trouve ses ressources financières sur le marché des capitaux (avec l'appui de son actionnaire KfW) et dans les profits générés par son portefeuille.
- Les efforts d'harmonisation au sein du group des IFDs / Les relations avec les plus petites ou plus jeunes IFDs / La complémentarité des différents acteurs au sein des montages (Cofinancements) / La coopération, formalisée, avec FMO et Proparco (DEG et Proparco ont chacun un administrateur au CA de l'autre institution)
- Les relations avec les intervenants allemands (BMZ, KfW, industrie, ONGs).
- Sur le sujet de la pérennité financière de DEG et de son mandat d'investissement, DEG estime que les deux sont étroitement liés. DEG opère et investit selon les principes du marché : Tout projet financé doit être bancable. Pour pouvoir assumer un risque plus élevé, la diversification sectorielle, géographique et par projet du portefeuille est essentielle. Ou le passage par des véhicules intermédiaires.
- Tendances actuelles en matière d'opérations, pour les IFDs:

- Crédits à valeur ajoutée, dans beaucoup de pays (Ceux où le secteur privé a pris le segment « Plain vanilla »)
 - Produits financiers à valeur ajoutée, permettant d'attirer de nouvelles contributions financières ou de répondre à des besoins très spécifiques (Mezzanine, finance structurée, etc.)
 - Garanties
 - Capital-risque ; Une tendance très forte actuellement, notamment sur les marchés saturés en matière de crédit, ou afin d'obtenir de meilleurs rendements (Avantages : Moins de problèmes de devises, renforcent la structure financière des bénéficiaires, permettent d'attirer de nouveaux investisseurs ou prêteurs et facilite donc l'accès de l'entreprises à davantage de ressources financières)
 - Prêts en monnaies locales
- Mesures de précautions au niveau des intermédiaires (Evaluation, reporting, présence au CA ou au Comité d'investissement...)
 - Microfinance : Compétence de KfW au sein du groupe. DEG commente que les « remittances » constituent sans doute une source de développement à mettre en valeur (Définition d'un produit valable difficile)

DEG a présenté ses comptes 2006 à la presse allemande le 8 février 2007. Quelques chiffres :

- DEG a investi 930 MEUR en 2006, dont 918 MEUR en capital-risque
- Ceci représente une croissance de 37% par rapport à 2005
- Le portefeuille total se situe à environ 3 milliards EUR
- Bénéfice 2006 de plus de 100 MEUR
- DEG a un partenaire stratégique allemand pour 25% de ses investissements de 2006
- 143 MEUR ont été investis en Afrique en 2006 (Asie :388 MEUR / A. Latin : 202 MEUR /E.Est : 175 MEUR)
- Le secteur financier représente 34% des opérations de 2006 (Coopération avec les banques locales et régionales/+ sociétés de leasing, notamment rural)
- Une évaluation de l'impact développement de 440 projets en janvier 2007 a conclu à un impact positif pour 75%

Annexe C. Liste des interlocuteurs

Institution	Nom	Poste
FMO	Nanno D. Kleiterp	Chief Investment Officer
FMO	Henk Nijland	Senior Investment Officer Africa
FMO	Ruurd J. Brouwer	Director Africa
FMO	J.H. (Erik) van Dijk	Director Financial Markets
FMO	Tony F. Bakels	Manager Finance Equity
FMO	Stan Stavenuiter	Senior Staff Member Evaluation Investment & Mission Review
FMO	Els Boerhof	Manager for Micro & Small Enterprise Fund
FMO	Maurice A.M. Scheepens	Officer Micro & Small Enterprise Fund (MASSIF)
DEG	Lothar Lammers	Director, Strategy & Communications
DEG	Dr. Thomas Koch	Head of Economics and Development. Policy Department
EDFI	Jan Rixen	Representative, Brussels Office
SFI	Yves de Rosée	Representative, Brussels Office
BIO	Hugo Bosmans	CEO
BIO	Michèle Husson	Controller
BIO	Anne Demeuse	Controller
BIO	Alain De Muyter	Manager, Development Fund
BIO	Paul Goossens	Manager, SME Fund
BIO	Mostafa Ouezekhti	Manager, Study Fund

Annexe D. Financement de la MPME dans la perspective mondiale et européenne du développement

En plus des sources citées dans le corps même de l'Étude Exploratoire, les références et orientations suivantes ont également été prises en compte :

(A) Les Objectifs du Millénaire pour le Développement 2000 (OMD)⁸⁹

La Belgique souscrit aux engagements OMD. Ceux-ci sont un schéma de réduction de moitié de l'extrême pauvreté à l'horizon 2015. Parmi les huit objectifs et dix-huit cibles de l'OMD, il faut principalement retenir dans le contexte de cette évaluation :

- Éliminer l'extrême pauvreté, par la focalisation sur les pays à bas revenus
- Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes, par l'augmentation de la proportion de femmes salariées dans le secteur non-agricole
- Assurer un environnement durable
- Mettre en place un partenariat mondial pour le développement, ... comprenant un engagement en faveur d'une bonne gouvernance ... ; et
- La focalisation sur les besoins particuliers des pays les moins avancés (un des indicateurs de cette focalisation est une augmentation de l'APD bilatérale déliée de pays donateurs membres du CAD/OCDE).
- La focalisation sur la lutte contre le SIDA (industrie pharmaceutique, médicaments de coût abordable, ...)

La mise en œuvre de ces engagements est suivie par le biais des Documents de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté (DSRP) établis par les gouvernements des pays à faible revenu⁹⁰. Le recours à la microfinance s'est avéré avoir une forte corrélation avec de nombreux OMDs, ce qui est maintenant reconnu par de nombreux acteurs internationaux⁹¹.

(B) Autres démarches dans le cadre des Nations-Unies

- Le Consensus de Monterrey et son suivi

Ce consensus a été dégagé par la Conférence des Nations-Unies de Monterrey (Mars 2002) sur le Financement pour le Développement, et par les conférences de suivi⁹². La Belgique souscrit aux engagements de Monterrey. L'appui à la microfinance a été aussi fortement mis en évidence dans le Consensus de Monterrey, qui déclare : « *La microfinance et les crédits pour les micro-, petites et moyennes entreprises, même dans les zones rurales, en particulier pour les femmes, aussi bien que les plans nationaux d'épargne, sont importants pour augmenter l'impact social et économique du secteur financier* »⁹³.

⁸⁹ <http://www.un.org/french/millenniumgoals/>

⁹⁰ <http://www.afristat.org/Pauvrete/synthese.htm>

<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/prspf.htm>

⁹¹ This is further developed in CGAP Donor Brief No. 9: Microfinance and the Millennium Development Goals and in Focus Note No. 24: Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?

⁹² <http://www.un.org/esa/ffd/>

⁹³ United Nations, Financing for Development Building on Monterrey, 2002, <http://www.un.org/esa/ffd>

- **United Nations Capital Development Fund (UNCDF) et United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA)**

L'année 2005 a été désignée l'Année Internationale du Microcrédit,⁹⁴ avec les objectifs suivants :

1. « Evaluer et promouvoir la contribution de la micro-finance et des microcrédits aux OMDs ;
2. Augmenter la prise de conscience et l'appréhension de la micro-finance et des microcrédits comme un facteur vital de l'équation du développement de la part des pouvoirs publics ;
3. Promouvoir les secteurs financiers intégrés ;
4. Soutenir un accès durable aux services financiers ; et
5. Encourager l'innovation et de nouvelles collaborations en promouvant et en appuyant les collaborations stratégiques pour construire et répandre l'assistance et le succès de la micro-finance et des microcrédits. »

- **PNUD (UNDP): Commission on the Private Sector and Development:
"Libérer l'Entrepreneuriat: Mettre le Monde des Affaires au Service des Pauvres"
2004⁹⁵**

Ce rapport revêt une importance particulière pour l'Etude Exploratoire, car il présente un consensus récent entre des acteurs privés et publics (y compris des organismes de développement internationaux et bilatéraux). Il identifie les principales contraintes s'exerçant sur le potentiel du secteur privé dans les pays en développement, et formule des recommandations quant aux actions et pratiques utiles, et ceci sur base d'expériences spécifiques, tangibles et testées.

Fortement résumés, les points saillants de ce consensus, pertinents pour la présente évaluation, sont :

- (a) Contraintes sur la libération du secteur privé dans les pays en développement :
- les micro-entreprises et beaucoup de PME opèrent dans le secteur informel ;
 - le lien entre les bas revenus et le degré d'isolation des MPME du secteur formel ; et
 - le nombre limité de PME concurrentielles :
PME dans pays à faible revenu : 30% de l'emploi ; 17% du PIB
PME dans pays à revenu élevé : 60% de l'emploi ; 50% du PIB.
- (b) Les actions « phare » faisant l'objet d'un consensus, telles que (i) la nécessité de rendre plus efficaces les transferts Sud-Sud d'expertise entre institutions financières, (ii) l'atteinte de modèles financièrement durables en microfinance, et (iii) l'importance de développer des mécanismes innovateurs de captage des transferts de travailleurs à l'étranger dans l'investissement productif MLT.

⁹⁴ <http://www.yearofmicrocredit.org>

⁹⁵ <http://www.undp.org/cpsd/report/index.html#french>

- UNCTAD's **World Investment Report** 2006
- **Sommet pour le Développement Durable** (World Summit on Sustainable Development) (2002)⁹⁶
Le Plan de Mise en Oeuvre du Sommet pour le Développement Durable relève notamment le besoin de:
 - « *Fournir une assistance et mobiliser des ressources pour accroître la productivité et la compétitivité industrielles ainsi que le développement industriel des ..., y compris ... transferts de technologies respectueuses de l'environnement à des conditions préférentielles ...* » ;
 - développer l'emploi (et ceci en accord avec les directives de l'OIT)
 - au niveau des MPME, mettre l'accent sur l'agro-industrie, qui fournit des moyens d'existence aux populations rurales ;
- Les conférences ayant mené au rapport "**Building Inclusive Financial Sectors for Development**", UN 2006

(C) *La politique européenne de développement et les institutions européennes*

Il faut aussi relever l'importance croissante, au cours des dernières années, d'une politique européenne pour le développement du secteur privé.

Celle-ci se manifeste à plusieurs niveaux⁹⁷ :

- Les accords d'association et de partenariat entre l'UE et de nombreux pays, et notamment la Convention de Cotonou visant les pays ACP, les Accords d'Association tels ceux avec les pays du bassin méditerranéen dans le cadre de la « Politique de Voisinage » et leurs nouvelles dispositions relatives au DSP.
- Le Consensus Européen pour le Développement⁹⁸, une déclaration de politique adoptée conjointement par le Conseil de l'UE, la CE, et le Parlement européen en juillet 2005. Ce consensus est fortement orienté sur l'Afrique (la moitié de l'accroissement de l'APD sera destiné à l'Afrique).
- L'adoption par l'UE de la Stratégie Européenne pour l'Afrique⁹⁹, et notamment le lancement du « Forum UE-Afrique des Entreprises »¹⁰⁰ et sa Déclaration de novembre 2006¹⁰¹ (constituant une base importante de l'orientation du 10^{ème} FED sur le DSP).

⁹⁶ Rapport du Sommet pour le Développement Durable, Johannesburg 2002. Wereldtop voor Duurzame Ontwikkeling, Johannesburg 2002 : Politieke verklaring, Implementatieplan.

⁹⁷ Sur l'émergence d'une Politique Européenne de Développement, voir aussi : Pour une politique européenne de développement », J-M Debrat (AFD), Fondapol, 2006 http://www.fondapol.org/pdf/Etude_politique_europeenne_developpement.pdf

⁹⁸ The European Consensus on Development http://ec.europa.eu/development/body/development_policy_statement/index_en.htm

⁹⁹ Site European Union Development Policy (maintenu par la CE): http://www.europe-cares.org/africa/eu_strategy_en.html

- Les initiatives communes CE/BEI ayant résulté dans la création de BEI-FI et BEI-FEMIP.
- Le renforcement des institutions européennes de développement ; la coopération accrue entre EDFIs, et leur coopération renforcée avec la BEI, par exemple dans le cadre de la facilité EFP.
- La position et l'importance de la micro-finance et des microcrédits a aussi été approuvée par la CE qui, lors du Lancement de l'année Internationale des Microcrédits, indiqua : « nous croyons que les microcrédits et la micro-finance jouent un rôle important dans la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement, en particulier pour l'objectif de réduction de la pauvreté »¹⁰².
- La communication de la CE « Une Politique de Cohésion pour soutenir la croissance et l'emploi, Orientations stratégiques communautaires 2007-2013 » souligne l'importance d'améliorer l'accès au financement pour le développement des PME. Elle met l'accent en particulier sur le besoin d'augmenter l'appui en termes de compétitivité pour les « starts-up » et les micro-entreprises, au travers d'assistance technique, de subventions, mais aussi au travers d'instruments non subventionnés tels que des prêts, des capitaux propres, des capitaux à risque et des avals. Le rapport souligne la valeur ajoutée de la prise en charge de ces actions en collaboration avec le Groupe de la BEI, à savoir la Banque Européenne d'Investissement (BEI)¹⁰³ et le Fond Européen d'Investissement (FEI).
- En novembre 2003, la réorientation de la politique de la CE en matière de micro-finance par le renforcement des compétences (« institution building ») et moins par la distribution de lignes de crédit. Cette décision suit les évaluations sur les forces et les faiblesses des lignes de crédits appuyées par la Commission ces dernières années (« Peer review » du CGAP sur les activités en matière de micro-finance de la Commission, conduite en 2003) CGAP suggéra abandonner les lignes de crédit au profit de la BEI et d'autres banques de développement spécialisées, la CE se concentrant uniquement sur la mission de renforcement des compétences dans le secteur micro-finance.
- Le Fonds Européen de Garantie des Micro-crédits¹⁰⁴ a été lancé par le secteur privé et la société civile comme une initiative publique-privée pour stimuler les institutions de micro-finance travaillant avec les pauvres. Ses objectifs sont de fournir aux personnes pauvres des pays développés un accès aux services bancaires et financiers. Le Fonds Européen de Garantie des Microcrédits est ouvert à la participation des gouvernements européens, des banques privées, des banques publiques et des fondations européennes. Ce Fonds de Garantie prend à la fois des risques purement commerciaux en incluant dans son portefeuille des IMF en pleine croissance et des risques de change, une partie de son portefeuille couvrant des devises instables qui ne sont pas couvertes par d'autres fonds.

¹⁰⁰ http://www.europe-cares.org/africa/business_forum_en.html

¹⁰¹ http://www.europe-cares.org/africa/docs/FinalEU-AF_Business_Declaration29nov_fr.pdf

¹⁰² http://europa-eu-un.org/articles/en/article_4066_en.htm

¹⁰³ <http://www.eib.org>

¹⁰⁴ <http://www.epe.be/microcredits/microcredit.pdf>

- Le programme-cadre EU/ACP sur la microfinance¹⁰⁵ a également été créé pour faciliter l'accès des pauvres aux produits et aux services financiers appropriés. Il a un budget de 15 million d'Euros pour 4 ans dans le cadre du 9^{ème} FED et recherche une plus grande efficacité globale des opérations dans les pays ACP en appuyant le développement de solutions innovantes et la diffusion des bonnes pratiques de micro-finance. Pour ce faire, le programme suit une triple approche:renforcer la capacité des acteurs de la micro-finance ; appuyer les processus de « rating » des IMFs et améliorer l'efficacité et la transparence du marché. Le volet de renforcement des capacités couvre la diversification des services financiers envers les pauvres, l'application de la technologie pour améliorer la qualité des aides et réduire les coûts, la dissémination des aides dans les zones rurales ou peu peuplées et l'augmentation de la transparence.

(D) *NEPAD : rôle du secteur privé*

Le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD) est un exemple intéressant de vision de cadre stratégique pour la Renaissance de l'Afrique¹⁰⁶. Il résulte d'un mandat donné aux cinq Chefs d'Etat initiateurs (Afrique du Sud, Algérie, Egypte, Nigeria, Sénégal) par l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) afin de promouvoir un cadre socio-économique intégré de développement pour l'Afrique et de combattre la pauvreté. Le développement du secteur privé constitue un des cinq éléments de base de cette initiative. Le NEPAD est significatif car il représente une prise en charge du DSP au niveau régional en Afrique.

(E) *Comité d'aide au développement (CAD/OCDE)*

Parmi les nombreuses contributions du CAD, celles qui suivent ont été relevées dans le cadre de l'étude :

- Le déliement de l'aide : le CAD a adopté (avril 2001) une Recommandation sur le déliement de l'aide publique au développement (APD) aux pays les moins avancés¹⁰⁷
- L'impact du DSP sur les pauvres. Il est de plus en plus évident que le développement du secteur privé ne peut véritablement bénéficier aux pauvres que dans la mesure où la croissance économique leur offre des opportunités et où ils peuvent s'en saisir. Cf. « Vers une croissance pro pauvres : Le développement du secteur privé » et le cadre d'analyse présenté dans « Accelerating Pro-Poor Growth through Support for Private Sector Development »¹⁰⁸
- La classification des pays en développement en 4 catégories¹⁰⁹ (PMA / PFR / PRITI / PRITS)

¹⁰⁵ http://ec.europa.eu/europeaid/projects/acp/microfinance/index_en.htm

¹⁰⁶ <http://www.nepad.org/2005/fr/home.php>, <http://www.nepad.org/>

¹⁰⁷ <http://www.oecd.org/cad/deliement>

¹⁰⁸ http://www.oecd.org/document/6/0,2340,fr_2649_34621_37577670_1_1_1_1,00.html

<http://www.oecd.org/dataoecd/43/63/36427804.pdf>, <http://www.oecd.org/dataoecd/53/21/34055384.pdf>

¹⁰⁹ <http://www.oecd.org/dataoecd/43/52/35832722.pdf>, <http://www.oecd.org/dataoecd/23/34/37954893.pdf>

- Le Plan belge d'harmonisation de l'aide (CAD/OCDE)¹¹⁰
- La Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide

La Déclaration de Paris de mars 2005 est un accord international auquel une centaine de ministres, de responsables d'organismes d'aide et d'autres hauts fonctionnaires ont adhéré. Ce faisant, ils ont engagé leurs pays et organismes à augmenter les efforts d'harmonisation, d'alignement et de gestion (axés sur les résultats concrets et sur base d'actions et d'indicateurs à suivre). Ces orientations visent à aider les membres du CAD à mieux utiliser leur APD pour mobiliser l'investissement privé en appui au développement.¹¹¹

(G) *Les politiques des institutions financières internationales et régionales de développement (IFIs) (hors UE)*

Pour référence :

- BM : « Rapport 2005 de développement du monde : Un meilleur climat d'investissement pour chacun ». Le rapport se concentre sur ce que les gouvernements peuvent faire pour améliorer les climats d'investissement de leurs sociétés pour augmenter la croissance et pour réduire la pauvreté.
- BM : « Rapport 2006 de développement du monde : Capitaux propres et développement »
- BM : « World Bank: Rural & microfinance/SME development »¹¹²
- Société Financière Internationale (SFI) : «SME- Improving lives by creating opportunities in small business »¹¹³
- Initiatives secteur privé du «**Stability Pact (S-E Europe)** »: Le Pacte vise à promouvoir une zone de stabilité et de prospérité économique en Europe du Sud-Est (y compris dans les Balkans) au travers de stratégies et de divers instruments, notamment en matière de financement et de développement des PME dans la région.
- Les politiques de Société Financière Inter-américaine (Inter-American Investment Corporation (IIC))¹¹⁴ et de la Banque Asiatique de Développement (BAD)¹¹⁵

Annexe E. Difficultés des trois niveaux du système financier inclusif

¹¹⁰ <http://www.oecd.org/dataoecd/24/13/18637413.pdf>

¹¹¹ http://www.oecd.org/document/18/0,2340,fr_2649_3236398_37192719_1_1_1_1_00.html

L'initiative pour un investissement au service du développement, 2003

Promouvoir l'investissement privé au service du développement: le rôle de l'APD, 20-oct.-2006,

<http://www.oecd.org/dataoecd/21/24/37946261.pdf>

¹¹² <http://wbln0018.worldbank.org/networks/fpsi/rmfsme.nsf> listing numerous relevant publications

¹¹³ <http://www.ifc.org/sme>

¹¹⁴ <http://www.iic.int/home.asp>

¹¹⁵ <http://www.adb.org/PrivateSector/default.asp>

Les principes clés de la microfinance se reflètent dans le système financier inclusif. Ce système prend en compte le fait que l'immense majorité des populations exclues ne jouira de l'accès aux services financiers que si des services financiers conçus pour les pauvres sont intégrés à chacun des trois niveaux du système financier : niveau micro, niveau méso et niveau macro. In fine, l'intégration à l'intérieur du système financier pourrait ouvrir les marchés financiers à la majorité des habitants des pays en voie de développement, y compris à des clients plus isolés et plus pauvres que ceux touchés à l'heure actuelle.

Nous présenterons maintenant les trois niveaux du système financier :

1. Niveau macro:

Au niveau macro-économique, l'environnement politique pour la micro-finance reste, dans de nombreux pays développés, défavorable à une croissance durable des opérations de micro-finance, en dépit de l'amélioration générale de l'environnement politique réalisée par les programmes du secteur financier¹¹⁶. Le développement de marchés financiers efficaces et favorables aux pauvres demande un environnement politique favorable et des conditions macroéconomiques stables. Les règles financières doivent évoluer pour s'adapter aux caractéristiques spécifiques de la microfinance (fournisseurs de services spécialisés, prêts non-collatéraux, services de dépôt fixe, etc.)¹¹⁷.

Il existe des gouvernements qui interviennent de manière inappropriée et trop étendue dans la micro-finance, pour redresser l'échec perçu du marché, en dirigeant les microcrédits vers des groupes ciblés, considérés comme moins bien servis ou pas servis du tout par les institutions financières existantes. Avec des taux d'intérêt subventionnés et la faible demande de prêts, ces interventions minent le développement durable de la microfinance. Ainsi, il existe des pays étouffés par des programmes de microfinance gouvernementaux peu performants qui dénaturent le marché et découragent les institutions du secteur privé à rentrer dans l'industrie de la micro-finance.

Un autre problème auquel doivent faire face les IMF est celui d'une infrastructure financière inadéquate. L'infrastructure financière se compose des systèmes légaux, d'information, de réglementation et de supervision pour les institutions et les marchés financiers. De nombreux gouvernements se sont concentrés sur la création d'institutions ou de programmes spécifiques pour déboursier des fonds pour les pauvres en prêtant peu d'attention à la construction d'infrastructures financières qui puissent donner appui, renforcer et assurer la durabilité de ces institutions ou programmes et qui puissent promouvoir la participation d'institutions financières privées dans le secteur de la micro-finance.

D'autres problèmes majeurs en relation avec l'infrastructure financière sont le manque de :

- a) Cadre légal qui favoriserait l'émergence et la croissance durable pour des institutions financières de petite taille.

¹¹⁶ Des initiatives telles que le "Financial Sector Assessment Program" (FSAP) lancé par le FMI et par la BM en 1999, ont aidé les pays à identifier les faiblesses de leur système financier et à décider des réformes nécessaires.

¹¹⁷ Une discussion sur la régulation et la supervision des IMF se trouve dans: Robert Christen and Richard Rosenberg, "The Rush to Regulate: Legal frameworks for microfinance", CGAP Occasional Paper No. 4, April 2000., and Legerwood, Joana, Transforming Microfinance Institutions: providing Full Financial Services to the Poor, World Bank, 2006

- b) Systèmes de régulation et supervision pour la micro-finance dans les pays où le sous secteur de la micro-finance est en train d'approcher son niveau de maturité, et
- c) Pratiques et de professions de comptabilité et d'audit.

Ces points sont très importants pour le développement et l'expansion de services de micro-finance, respectueux du marché et qui servent effectivement les clients qui se trouvent hors des frontières de la finance formelle et semi-formelle. Les IMF's devraient pouvoir avoir accès aux fonds, au-delà de ce que les agences internationales et les gouvernements peuvent fournir. Les IMF's et les portefeuilles de microcrédits ne peuvent pas être alimentés de manière sûre à long-terme par des sources commerciales, spécialement les dépôts publics, à moins que des standards de performance appropriés et des régimes de régulation et de supervision se développent et se renforcent et/ou que des mesures soient introduites pour protéger les dépôts publics. Il reste encore des environnements où les fournisseurs formels et semi-formels de services de micro-finance ne sont pas supervisés et régulés. Tandis que cela ne semble pas nécessaire pour tous les types d'institutions de microfinance, le manque d'un système pour la supervision et la régulation, et le manque de mesures adéquates pour protéger les dépôts publics empêche le développement et l'intégration de la microfinance formelle dans un système financier plus large.

Le bas niveau de développement social est une autre des contraintes majeures de l'expansion des services de micro-finance sur une base durable. C'est particulièrement vrai pour ce qui a trait aux plus pauvres, aux femmes des foyers à bas revenus, aux pauvres dans les zones sans ressources ou éloignées, et pour les minorités ethniques. Un apport considérable en ressources financières et humaines est nécessaire pour redresser ce problème. Les IMF's privées n'aiment pas investir dans l'intermédiation sociale, à cause des externalités dues à ce genre d'investissement. Le développement durable de la micro-finance pour atteindre un segment important d'un marché potentiel requiert une intermédiation sociale de support¹¹⁸.

2. Niveau Meso:

Le niveau méso est constitué :

- De l'infrastructure financière en tant que telle,
- des systèmes que promeuvent la transparence des rendements des institutions financières
- des fournisseurs d'assistance technique offrant des services de formation et de conseil et
- des associations et réseaux de professionnels.

Ce niveau méso est indispensable pour le fonctionnement du système financier et surtout pour élargir l'accès aux personnes pauvres aux services financiers.

Au niveau méso les différents marchés réclament différents acteurs et différents types de services. Pour des marchés financiers mûrs peuvent avoir besoin d'un éventail de services qui puissent soutenir le développement de ces marchés financiers (comme par exemple infrastructure de paiement électronique, services de conseil, revendeurs de technologies de

¹¹⁸ Asian Development Bank, Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy, 2000
<http://www.adb.org/Documents/Policies/Microfinance/financepolicy.pdf>

l'information et de systèmes de points de vente, services de gestion d'information et appui technique spécialisé). Par contre les marchés financiers encore fragiles ou sans expérience en microfinance n'ont pas besoin de services perfectionnés.

Afin d'assurer une bonne intégration de la microfinance au sein du système financier global il apparaît que l'offre de données exactes, normalisées et comparables sur le rendement financier devient de plus en plus indispensable. Dans le but de pouvoir évaluer les risques et les rendements des produits financiers, les différents acteurs (entités de supervision bancaire, acteurs de la réglementation, les bailleurs de fonds, les investisseurs et, surtout, les clients pauvres) doivent pouvoir disposer de toute l'information possible. C'est pour cette raison que nous assistons, de la part des IMF et des banques, à une standardisation des normes internationales de publication des états financiers. Il faut maintenant faire face à l'absence d'homogénéisation des termes, ratios et indicateurs standards, entre les banques d'une part, et les autres prestataires de services financiers aux pauvres d'autre part. La plus grande obstacle à cette homogénéisation et à cette diffusion standardisée de l'information se trouve dans les coûts supplémentaires à assumer par les acteurs de la microfinance. Certains sont réticents à consentir à ces efforts, et auront donc besoin de meilleures compétences et surtout de mesures incitatives.

L'obstacle principal à l'extension de l'accès aux services de microfinance sur le terrain se trouve surtout dans le manque crucial de capacités humaines et institutionnelles au niveau intermédiaire. La formation des cadres actuels et futurs ainsi que du personnel des institutions financières servant les pauvres reste l'outil indispensable pour étendre cet accès et doit être garantie par la présence d'un nombre adéquat de prestataires de services techniques et d'établissements de formation.

D'autre part il est de plus en plus clair que les réseaux et les associations sont la réponse à la nécessité de garantir l'accès aux services de microfinance sur le terrain. Ils optimisent la capacité collective des institutions financières pour améliorer la transparence de leur rendement, consolider les compétences techniques et de direction, négocier avec les prestataires de services et les bailleurs, et faire pression en faveur de changements politiques propices à la réalisation d'opérations financières de petite envergure.

Le niveau intermédiaire du système financier comprend un ensemble complexe d'intervenants divers mais insuffisants. Afin de permettre l'accès aux systèmes financiers à tous il est nécessaire d'augmenter le nombre de prestataires de services de certains pays et d'améliorer l'infrastructure financière existante. De même les acteurs du système financier non intégrés dans le monde de la microfinance doivent s'ouvrir à ce nouveau marché. Il s'agit de contribuer à l'établissement d'une infrastructure financière plus ouverte et d'offrir de façon permanente et concurrentielle ce service de niveau méso extrêmement nécessaires¹¹⁹.

3. Niveau Micro :

¹¹⁹ Helms, Brigit, Access for All: building inclusive financial systems, CGAP, 2006

Au niveau micro-économique, certaines institutions de détail n'ont pas la capacité adéquate pour étendre leur portée et augmenter leurs services sur une base durable pour la plupart des clients potentiels. Les problèmes les plus fréquents au niveau micro sont :

1. manque de capacité à lever des fonds, même des dépôts publics, dans des marchés commerciaux,
2. incapacité à fournir une série de produits et services compatibles avec les caractéristiques des clients potentiels ;
3. réseau et mécanismes de livraison inadéquats pour atteindre de manière plus rentable les plus pauvres, particulièrement ceux qui se trouvent concentrés dans des zones à peu de ressources ou dans des zones avec une faible densité de population.
4. manque de vision et d'engagement pour assurer leur solidité financière et leur durabilité dans une période raisonnable et devenir indépendants des subventions.
5. Manque de capacité à gérer sa croissance prudemment.

La plupart des institutions ou des programmes étatiques qui fournissent des services de micro-finance ont été créés et nourris dans un environnement politique déformé. Ils n'ont pas de culture des affaires. Même les nouvelles institutions créées par les gouvernements sont incapables de fournir des services de bonne qualité, et moins encore de développer leurs services sur une base durable. Quelques ONGs se caractérisent aussi par un haut niveau d'inefficience opérationnelle et ont des capacités très limitées pour servir un secteur du marché en expansion, sur une base continue durable. Ils souffrent de problèmes de gouvernance surtout parce qu'ils manquent de « ownership », et leur gestion implique beaucoup de ressources. Une forte confiance et un accès relativement aisés aux fonds publics ont aggravé les problèmes de gouvernance de certaines ONGs.

Un autre problème au niveau micro se présente à cause de l'insistance inopportune à propos de la viabilité financière. Ceci prévaut pour de nombreuses ONG, des programmes de microcrédits dirigés par le gouvernement, des banques publiques et des coopératives fournissant des services de micro-finance. Il en résulte que seules quelques IMF's sont viables et qu'il existe de nombreuses institutions qui n'évoluent pas vers la durabilité. Dans un contexte où les ressources sont limitées, « sans institutions financières autosuffisantes, il y a peu d'espoir d'atteindre un nombre important de foyers à bas revenus, potentiels emprunteurs et épargnants. » La viabilité est aussi importante pour une perspective juste, car seules les institutions viables peuvent lever des fonds sur le marché pour servir un nombre important de clients et contribuer à un développement basé sur une offre large de produits. La viabilité est fondamentale pour atteindre un nombre important de pauvres, ce qui, à son tour, a un impact significatif sur la réduction de la pauvreté.

Annexe F. Différents mécanismes de mesure d'impact

1. L'approche de FMO : « Score card »

FMO a mis au point une approche de triple « score card » (« SC »):

- La SC économique du projet (Paramètres économiques de l'entreprise, impact sur ses partenaires, sur l'Etat, etc.)
- La SC sociale (Organisation du travail, développement de la communauté, performance sociale des clients, etc.)
- La SC environnement (Conservation des ressources naturelles, efficacité écologique, etc.)

Pour mettre ce système en oeuvre, FMO a mis en place une infrastructure complète qui comprend guidelines et manuels,¹²⁰ et une équipe spéciale, multisectorielle, appuyée le cas échéant par des spécialistes externes. Pour ses politiques en matière d'environnement et d'impact social, FMO se réfère aux politiques de la Banque Mondiale et de la SFI.

L'appréciation durable fait partie intégrante du cycle d'investissement :

- Ex-ante : Lors de la décision d'investir, une fois un premier tri opéré par le staff-projet, l'équipe spéciale prend le relais et mène une investigation sur le terrain. Si le projet est estimé à risque développement plus élevé (mais néanmoins acceptable), les problèmes décelés recevront une attention particulière lors de la phase de « due diligence ». Pour donner une idée de l'effort entrepris, FMO investit en moyenne une centaine de nouveaux projets par an.
- Lors de la mise en forme contractuelle du projet, des dispositions particulières viseront à améliorer l'impact anticipé du projet
- Ex post : Les résultats obtenus sont évalués après 5 ans. Entretemps, un reporting spécial permet de suivre l'évolution du projet, dans le cadre du monitoring normal du dossier (Suivi par le « Supervisory Board » de FMO).

FMO utilise des « Development impact indicators » (DII) qui sont utilisés pour obtenir un « Economic development impact score » (EDIS). Les scores obtenus en 2005 serviront de base à une revue annuelle. En 2005 également FMO a publié son premier « sustainability report ». ¹²¹ A partir de 2006, ce rapport fera partie intégrante du rapport annuel de FMO.

Au départ, BIO a appliqué le système de FMO, adapté à la taille et aux ressources humaines dont elle dispose. Mais elle semble malgré tout avoir rencontré des difficultés dues à la

¹²⁰ <http://www.fmo.nl/en/publications/index.php>

¹²¹ <http://www.fmo.nl/en/publications/annualreports.php>

complexité de l'instrument (pour une petite institution financière). BIO est actuellement en train de passer au système mis au point par la DEG.

2. L'approche de la SFI : « DOTs »

La SFI a introduit en 2006 un nouveau système pour suivre les résultats d'un projet en termes de développement, tout au long de la vie de ce projet : « Development Outcome Tracking System » / DOTs. Le premier rapport sur l'impact développement appliquant ce système est attendu en 2007. Il portera sur le portefeuille investissements mais aussi sur les activités connexes (telle l'assistance technique)

Bien entendu, la SFI a commencé à mesurer l'impact développement de ses opérations avant DOTs. Les deux piliers d'appréciation de la valeur d'un projet pour la SFI sont :

- Le résultat financier (FRR - Financial rate of return), la contribution financière du projet au bénéfice brut de la SFI, qui doit lui permettre d'asseoir sa santé financière propre et de poursuivre son mandat
- Le résultat développement (ERR – Development (Economic) rate of return) qui reflète la contribution au développement local

Les 4 axes de la mesure développement par la SFI (y compris dans le cadre de DOTs) sont :

- La performance économique du projet (« business success »), c.à.d. Sa performance financière
- La durabilité économique (« Economic sustainability ») c.à.d. les bénéfices économiques apportés à la société au sens large
- Les impacts environnementaux et sociaux
- L'effet sur le développement du secteur privé, tel que effet de démonstration, impact sur l'« enabling environment », etc.

Une mesure réalisée sur 210 projets, sélectionnés au hasard mais en portefeuille depuis au moins 5 ans (53%), a dégagé quelques tendances intéressantes, pour les projets à performance contradictoire:

- Le portefeuille capital-risque dégageait en moyenne un bon impact développement mais une performance financière basse
- Le portefeuille crédit « senior » (c.à.d. Un crédit bordé) dégageait un impact développement limité mais une forte performance financière

La SFI a constaté que les mesures prises, notamment depuis 1998, afin de renforcer son impact développement ont en fait aussi produit des effets bénéfiques au niveau de sa performance

financière. Ces mesures comprennent : le renforcement des procédures d'évaluation des projets, une meilleure qualité de supervision, des standards et ratios plus réalistes, le recours à des instruments de quasi-capital, des choix stratégiques plus affirmés (secteurs, pays, thématiques), la création d'une unité de « development effectiveness ».

La « Frontier strategy » oblige la SFI à une rigueur accrue puisque son action dans ce cadre intervient dans des pays à très haut risques, avec peu d'opportunités bancables et pour lesquels l'effet d'entraînement de financements SFI est donc potentiellement élevé.

La SFI gère les risques de manière très proactive tout au long de la vie du projet.

3. L'approche de DEG : GPR (« Corporate-Policy Project Rating »)

DEG a développé et introduit son instrument GPR entre 2000/02, afin de mesurer l'impact développement de ses opérations (Promotion du secteur privé et diminution de la pauvreté) mais aussi pour évaluer leur rentabilité à long-terme, leur rendement financier et la qualité du rôle joué par DEG.

La DEG poursuit un triple objectifs au travers du GPR : i) Vérifier que DEG remplit sa mission financière et de développement ii) Rendre compte et sensibiliser les équipes DEG à l'intégration de la dimension développement dans leurs activités (« learning tool ») iii) Maintenir une relation de confiance avec ses partenaires financiers et de développement.

Les 4 axes de la mesure du développement par le GPR sont :

- La rentabilité à long terme du projet
- Ses effets en termes de développement et leur durabilité
- Le rôle stratégique de DEG (Additionalité)
- La performance financière du projet (Return on equity)

Complété par une grille d'évaluation (« scoring »)

« GPR is the steering wheel on DEG's road »

Le GPR se traduit par 4 approches différenciées, correspondant à quatre secteurs d'investissements distincts : i) Industrie et services ii) Infrastructure iii) Secteur financier et iv) Fonds d'investissements (testé en 2005 et utilisé en 2006).

Le processus est appliqué durant tout le cycle de projet :

- Ex-ante : Lors de la présélection, de la « due diligence » et de la prise de décision d'investir
- Ex post : Dans le cadre du suivi normal du portefeuille et, post exit, au niveau des leçons dégagées et des orientations stratégiques

Le système vise à mesurer à la fois les effets *quantitatifs et qualitatifs* des projets, et à objectiver au maximum cette mesure (Transformation quantitative).

In fine, les projets (Pipeline et portefeuille) sont gradés sur une échelle d'index de 1 à 6 (allant de « Très bon » à « Insuffisant »). Le classement se traduit par un profil comparé au profil moyen du portefeuille DEG correspondant.

Le GPR fait intervenir à la fois les équipes opérationnelles et un département spécialisé, sur base, notamment, d'un logiciel spécial. Les revues post-investissement sont semi-annuelles et annuelles. S'y ajoutent des études, analyses et sondages ad hoc. Les résultats sont répercutés vers la direction et le CA au niveau interne puis reçoivent une plus grande diffusion extérieure (Notamment rapport annuel).

Le système serait suffisamment flexible pour être adapté aux besoins d'autres institutions financières, notamment les plus petites institutions. DEG fournit d'ailleurs un appui pour ce faire. Au sein d'EDFI, 8 membres ont/sont en train d'adopter le GPR, dans le cadre de l'effort d'harmonisation, de comparaison et d'échange d'expériences promu par EDFI (Objectif 2007 de comparaison de mesures) : BIO, Cofides, SBI, Finfund, Norfund, Proparco, Sifem et, bien entendu, DEG. C'est aussi le cas pour la facilité « European Financing Partners – EFP »