

1. La mission de LUXMINT

1.1. LA 'MOTIVATION CRÉATRICE'

EXCLUSION FINANCIÈRE

En ce début de troisième millénaire, une constatation s'impose : aux quatre coins du globe, plus de la moitié des individus se trouvent économiquement marginalisés et exclus du secteur financier formel. Parmi ces individus qui parviennent à survivre avec quelques dollars par jour, nombreux sont ceux qui réagissent pour améliorer leurs conditions de vie : ils créent leur propre petite entreprise, le plus souvent de type informel, travaillent, génèrent un revenu et un pouvoir d'achat.

VULNÉRABILITÉ

Les nombreux risques que ces micro-entrepreneurs affrontent engendrent des fluctuations de revenus qui, par manque de moyens financiers, les maintiennent dans une situation de vulnérabilité aiguë. Face à cette vulnérabilité, une offre de services financiers diversifiés et adaptés pourrait constituer un outil efficace de lutte contre la pauvreté.

BESOIN DE SERVICES FINANCIERS ADAPTÉS

Depuis quelques années, des exemples concrets confirment que les institutions de microfinance (IMF), spécialisées dans cette offre de services, répondent de mieux en mieux aux besoins financiers des micro-entrepreneurs. Toutefois, malgré les énormes progrès enregistrés au cours des dernières années, des millions d'individus cherchent encore des services financiers adaptés à leurs besoins. De nombreuses propositions pour satisfaire ces clients doivent donc encore être développées et imaginées...

RENTABILITÉ, SÉCURITÉ ÉCONOMIQUE ET AUGMENTATION DU CAPITAL HUMAIN...

Cette diversité de services financiers ne peut toutefois s'effectuer qu'en accord avec des exigences économiques et une stricte gestion des performances. En effet, les IMF se veulent avant tout sociales, mais également viables. Pour atteindre cette viabilité, elles doivent avoir une taille suffisante qui implique la mobilisation de ressources sur le marché des capitaux.

Par la microfinance, le double objectif 'Offre de services financiers adaptés aux populations pauvres et Rentabilité' est pleinement atteint! A partir de cette conviction, l'ONG 'Appui au développement Autonome - ADA', s'est investie exclusivement dans la microfinance depuis sa création en 1994. Après cinq années d'expérience, elle a fondé 'LUXMINT - Luxembourg Microbank Intermediary Scheme', un programme d'appui financier sans but lucratif mais viable, lancé grâce à une contribution initiale du Gouvernement Luxembourgeois.

1.2. UN 'FONDS PÉPINIÈRE' !

Le Programme LUXMINT souhaite directement contribuer à l'existence de services financiers permanents et adaptés aux besoins des populations marginalisées des pays en développement. Pour ce faire, il s'adresse à des IMF à la fois performantes et institutionnalisées, mais aussi fortement ancrées socialement et qui de plus, démontrent une réelle capacité à se développer en entreprises viables et compétitives.

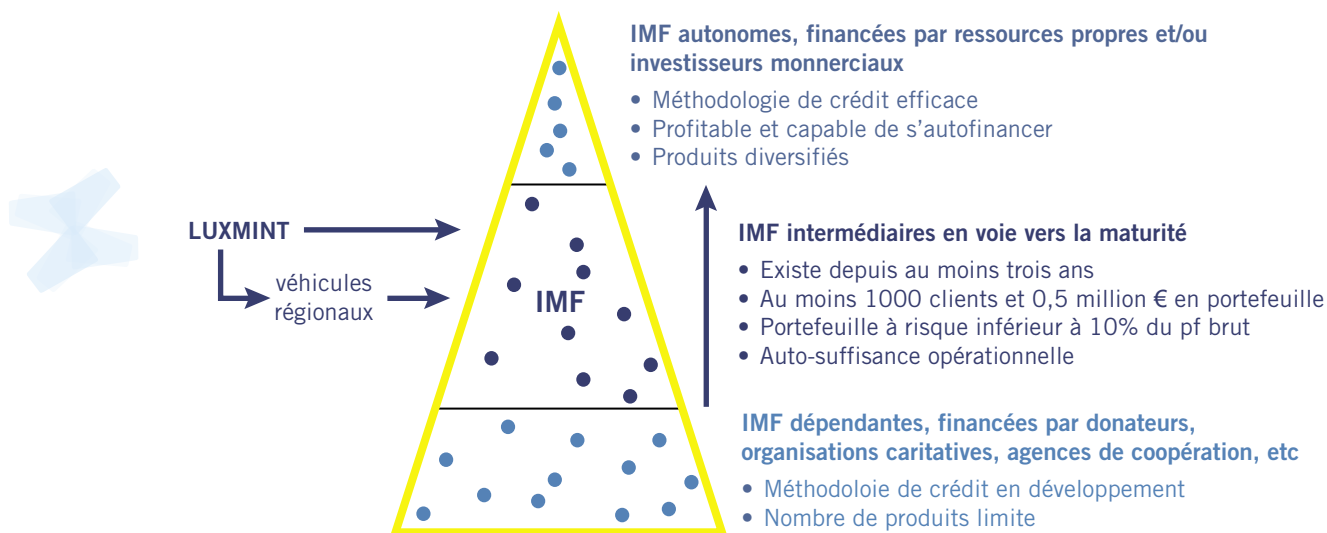
**ACCOMPAGNER ET SOUTENIR
DES IMF PERFORMANTES DANS
LE CADRE DE LEUR PROCESSUS
DE MATURATION ET DE
DÉVELOPPEMENT VERS LA
NÉGOCIATION DE RESSOURCES
FINANCIÈRES AUPRÈS DU
SECTEUR FINANCIER, ET VERS
LA RENTABILITÉ**



Selon un mécanisme d'apprentissage cohérent et grâce à la flexibilité des instruments utilisés, tels que les prêts et les garanties, LUXMINT vise à :

- appuyer financièrement ces IMF de manière à favoriser la croissance de leur portefeuille de crédit
- préparer ces IMF à mobiliser des fonds additionnels sur le marché des capitaux
- permettre à ces IMF la construction d'un historique de crédit qui renforcera leur crédibilité auprès d'autres investisseurs potentiels

Les IMF ciblées sont celles situées à un stade intermédiaire du triangle et étant à la recherche de ressources financières.



La stratégie d'intervention se fonde principalement sur le renforcement de la structure financière des IMF dans une optique d'autofinancement tant au niveau des IMF que de LUXMINT en tant qu'outil d'appui au développement durable.

Créé sur base d'un apport du Ministère de la Coopération du Luxembourg, LUXMINT est alimenté par des donations, la mobilisation de ressources auprès du secteur bancaire et les revenus financiers nets issus de son activité.

2. L'approche de LUXMINT

2.1 SOUMETTRE UNE DEMANDE ...

Lors d'un premier contact avec ADA, en vue de mobiliser un appui du programme LUXMINT, il est nécessaire que soient transmis les documents suivants :

- une lettre de demande précisant les motivations et les caractéristiques de l'appui financier recherché
- le rapport annuel le plus récent
- les états financiers les plus récents (de préférence audités)
- un rapport d'évaluation externe ('rating'), si disponible

Ces documents, traités avec la plus grande confidentialité, sont indispensables pour considérer une demande d'appui financier.

APPUYER DES IMF AYANT UNE VISION CLAIRE DE LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ, SOCIALEMENT ANCRÉES, POTENTIELLEMENT VIABLES ET COMPÉTITIVES



2.2 PROCESSUS D'IDENTIFICATION DE L'IMF

Pourquoi identifier ?

L'établissement d'un partenariat durable avec une institution de microfinance implique une phase d'identification en juste adéquation avec l'objectif poursuivi par LUXMINT.

Qui identifier ?

Pour que l'identification contribue favorablement à la réalisation de cet objectif, l'institution doit pouvoir satisfaire à des critères de sélection rigoureux, qui portent sur les composantes essentielles de son fonctionnement. Dans ce sens, dès le premier contact avec une IMF, une attention particulière est portée sur :

- la vision économique et sociale de l'IMF
- la situation légale et la structure institutionnelle
- l'expérience acquise par l'institution en matière de services financiers
- la transparence financière et la qualité du portefeuille
- la clarté des besoins financiers exprimés

DES CRITÈRES STRICTS POUR QUE LES IMF DEVIENNENT AUTONOMES ET RENTABLES



Le schéma de marché pyramide à la page précédente décrit les cinq principaux critères quantitatifs que l'IMF doit remplir avant d'adresser une demande d'engagement à LUXMINT :

- Existe depuis au moins trois ans
- Au moins 1000 clients
- Au moins 0,5 million € en portefeuille
- Portefeuille à risqué inférieur à 10% du portefeuille brut
- Auto-suffisance opérationnelle

Comment identifier ?

L'identification d'une IMF partenaire prend place au sein d'un processus d'échange d'informations et d'une méthodologie rigoureuse. Ce processus intègre à la fois l'analyse institutionnelle sur la base de critères définis, et le développement d'une vision précise du contexte d'intervention de l'institution.



Analyse de données et d'informations

Etude du pays et de la zone d'activité de l'IMF

- indicateurs économiques
- événements récents
- situation du secteur microfinancier et financier

Analyse institutionnelle

- structure institutionnelle : historique, gouvernance, ressources humaines...
- profil social de l'institution : mission sociale, clientèle cible, qualité des relations établies avec la clientèle...
- performance financière : couverture des coûts, structure des ressources, composition du capital, degré de dépendance vis-à-vis des donateurs...
- qualité du portefeuille : méthodologie de crédit, types de produits, gestion du portefeuille...

La rencontre avec l'IMF

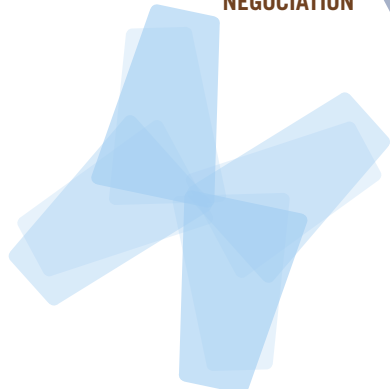
L'étude de terrain permet de vérifier certaines informations et de les compléter, d'identifier précisément le besoin financier et de négocier avec les dirigeants de l'IMF concernée. Un aspect important lors de la visite, consiste à rencontrer plusieurs microentrepreneurs, bénéficiaires des services de l'IMF afin d'évaluer le rôle et la mission sociale qu'elle remplit auprès de sa clientèle.

VÉRIFICATION IDENTIFICATION NÉGOCIATION



La décision d'investissement

Une fois les informations collectées, un dossier d'identification est présenté au Comité de Crédit de LUXMINT. Celui-ci prend sa décision par consensus en tenant compte de la valeur ajoutée pour l'IMF d'un appui éventuel de LUXMINT.

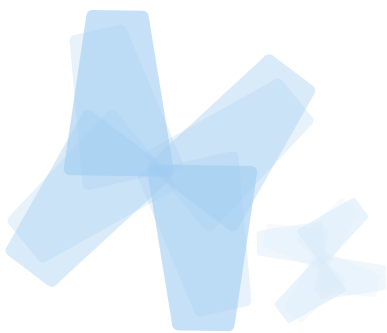
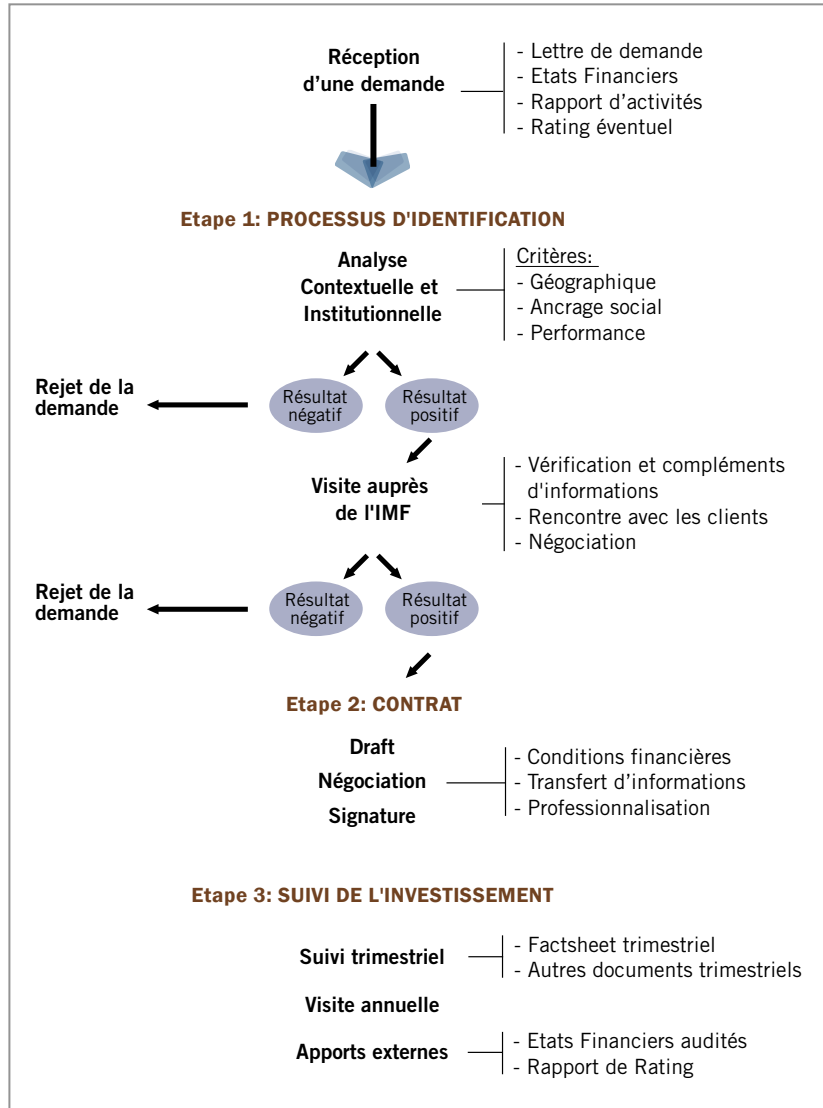


2.3 UN CONTRAT : RIGoureux ET CONSTRUCTIF

PROCESSUS D'IDENTIFICATION



Lorsque la décision de soutenir financièrement une IMF se confirme, un contrat est négocié et signé avec l'institution. En plus de l'obligation générale d'information qui repose sur l'IMF, le contrat comporte généralement des clauses qui encouragent l'IMF à se professionnaliser et à se préparer pour accéder plus facilement au marché des capitaux. Dans cette optique, un audit des états financiers annuels et une évaluation régulière des performances (Rating) font partie de la relation avec LUXMINT.





**UN OUTIL SPÉCIFIQUE : LE
FACTSHEET TRIMESTRIEL ET UNE
ANALYSE COMPARATIVE DES
PERFORMANCES**



**DES MISSIONS SUR LE TERRAIN
ET UN SUIVI QUI RENFORCENT
LES CAPACITÉS
INSTITUTIONNELLES DE GESTION**



3. Le suivi du portefeuille

Trimestriellement, l'IMF transmet un 'factsheet' qui reflète l'évolution de ses activités (situation financière, évolution du portefeuille etc.). Le document vise aussi à intégrer certains indicateurs sociaux. Par ailleurs, l'IMF se doit d'informer de tout élément important qui influe sur son développement.

Le Factsheet, présenté et discuté au niveau du Comité de LUXMINT, comporte des indicateurs standardisés de performances qui sont calqués sur des 'Guidelines' internationalement reconnues.

Ce suivi 'à distance' est complété par une visite tous les 12 à 18 mois auprès de l'IMF. Ces visites sur le terrain constituent des moments privilégiés de discussion, de vérification, d'analyse, de réflexion et de recherche de solutions qui forment une importante composante du mécanisme de suivi.

Enfin, les formations, les mises en relation (networking) et les nombreuses informations et publications techniques transmises à travers les autres activités de ADA 'Appui au Développement Autonome' renforcent à la fois ce suivi permanent mais aussi les capacités de gestion de l'IMF, la propulsant ainsi vers une autonomie durable.

4. Les produits de LUXMINT : variété, durée, levier

Pour stimuler une dynamique de croissance cohérente et durable, les produits financiers proposés par LUXMINT sont diversifiés. Ceci permet à l'IMF de renforcer progressivement sa viabilité, en élargissant son portefeuille de crédit et en mobilisant d'autres fonds sur le marché des capitaux. La majorité des investisseurs offrent souvent des ressources à court terme. Par conséquent, des ressources à moyen et à long terme sont souvent cruciales pour les IMF. Pour cette raison, LUXMINT offre des produits d'une durée pouvant atteindre quatre à sept ans, voire plus dans le cas de participations en capital.

En outre, l'objectif de LUXMINT étant de préparer et de faciliter l'accès au marché des capitaux, toute opération, bien que de taille modeste, vise à avoir par la suite un effet de levier au profit de l'IMF. Concrètement, les investissements de LUXMINT peuvent se situer entre 50 000 € et 500 000 €. Ils peuvent être effectués soit en monnaies fortes (€ ou US\$), soit en monnaies domestiques des IMF.

4.1 LE PRÊT

L'objectif du prêt est principalement de permettre à l'IMF d'élargir son portefeuille. Il vise en outre à accroître la crédibilité de l'IMF, étant donné qu'il s'agit d'un financement accordé par une entité étrangère, ce qui est une marque de confiance dans l'IMF concernée.

Les prêts sont accordés à des taux proches de ceux du marché et sont remboursables en une ou deux tranches en fin de période, les intérêts étant payables trimestriellement.

**INSTRUMENTS FINANCIERS
FLEXIBLES, CROISSANCE DU
PORTEFEUILLE ET
FONDS ADDITIONNELS**



4.2 LA GARANTIE INTERMÉDIAIRE

Une garantie intermédiaire permet à l'IMF d'accéder à un prêt délivré par un organisme du secteur financier formel et d'augmenter ainsi le nombre de micro-crédits accessibles aux petits entrepreneurs. Sur la base d'un dépôt effectué par LUXMINT, une banque luxembourgeoise émet une lettre de garantie destinée à l'organisme prêteur. Ce dernier octroie ensuite les fonds à l'IMF.

LUXMINT fournit une garantie de second rang. L'IMF, quant à elle, doit apporter à partir de ses fonds propres dix pour cent du montant mis en garantie comme garantie de premier rang; en outre, un effet de levier de deux, au minimum, est requis. Cela signifie que les fonds mis à disposition par le prêteur doivent être au moins deux fois plus importants que le montant total des garanties fournies par LUXMINT et l'IMF.

4.3 AUTRES PRODUITS

LUXMINT souhaitant répondre au mieux aux besoins des IMF identifiées, de nouveaux produits peuvent être proposés tels que la participation au capital, le prêt subordonné ou d'autres formes de mécanismes à convenir.

5. Le portefeuille de LUXMINT

au 30 juin 2008

5.1 CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

Portefeuille brut total	1 391 658 €
Montant moyen par opération	77 314 €
Nombre d'IMF	17
Nombre d'opérations	18
Échéance initiale par opération*	4 ans
Nombre de pays	10

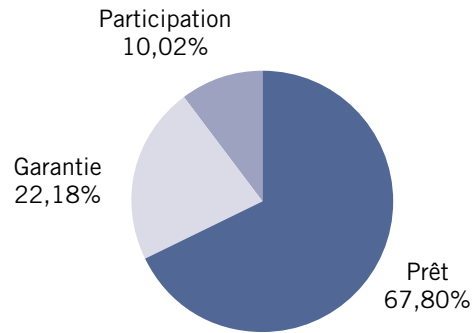
* hors participation en capital

5.2 INDICATEURS D'IMPACT*

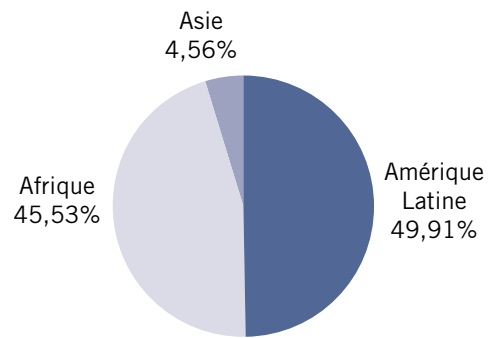
Nombre de clients des IMF	818 585
Nombre d'emprunteurs des IMF	354 583
% clients féminins	60%
Moyenne du crédit accordé	670 €

* derniers chiffres disponibles; Folade exclue car réseau régional

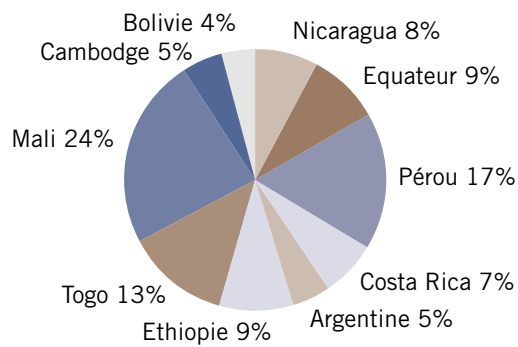
Répartition par type d'opération



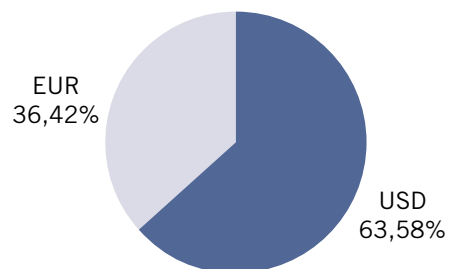
Répartition par continent



Répartition par pays



Répartition par devise



DÉTAILS DU PORTEFEUILLE PAR IMF

	EUR	USD
Prêts	325 000	975 000
Afrique	325 000	
Soro Yiriwaso- Mali	150 000	
TIMPAC - Togo	75 000	
Wages - Togo	100 000	
Amérique Latine		875 000
Crear Tacna - Pérou		150 000
FIE Gran Poder - Argentine		100 000
Folade - Costa Rica		150 000
Fundacion Alternativa - Equateur		100 000
IDESI Grau - Pérou		100 000
Maquita - Equateur		100 000
Prestanic - Nicaragua		100 000
Pro Mujer - Nicaragua		75 000
Asie		100 000
Maxima- Cambodge		100 000
Garanties	181 796	200 000
Afrique	181 796	200 000
Buusaa Gonofaa – Ethiopie		100 000
Eshet – Ethiopie		100 000
Kafo Jiginew - Mali	96 044	
Soro Yiriwaso- Mali	85 752	
Participations en capital		219 897
Amérique Latine		219 897
FIE FFP - Bolivie		94 242
Proempresa - Pérou		125 656
Total	506 796	1 394 897

6. Un premier pas vers le développement durable...

Depuis le lancement de LUXMINT, un double constat s'impose : la demande, émise par la clientèle de micro-entrepreneurs augmente fortement. Cette augmentation, à son tour, génère un accroissement de la demande de financement de la part des IMF, et ce pour des volumes toujours plus importants. Mais ce qui apparaît de plus en plus évident, c'est que ces IMF cherchent également à diversifier leurs sources de financement. Elles considèrent que les donations, généralement de trop faible ampleur et incertaines dans la durée, sont soumises à des conditions qui très souvent limitent leur flexibilité vis-à-vis de leur clientèle. Elles cherchent alors à considérer des formes variées de financement de type commercial.

Dans ce contexte, le rôle de LUXMINT, en tant que 'Fonds Pépinière' prend tout son sens. En effet, dans de nombreux cas, les IMF appuyées par LUXMINT ont pu utiliser cette relation pour mobiliser d'autres financeurs potentiels. Dans d'autres cas, une opération avec LUXMINT a permis à certaines IMF 'pas encore tout à fait mûres' pour le marché des capitaux, de s'y préparer progressivement.

Une idée
Un microcrédit
Un avenir...!

www.microfinance.lu