

LE TEMPS

microfinance Lundi 14 février 2011

«Les CDO n'avaient plus la cote»

Par Frédéric Lelièvre

Symbiotics a créé un nouvel outil pour investir pour répondre aux attentes de liquidité des investisseurs

En mai 2004, BlueOrchard émettait le premier CDO. A cette époque, l'image des «Collateralized debt obligations» n'était pas encore collée à celle des «subprime» et de la crise immobilière américaine. En deux jours, le spécialiste genevois de la microfinance avait récolté près de 90 millions de dollars, qui allaient ensuite se transformer en quantité de microcrédits.

Le marché de ces dettes titrisées a ensuite décollé, même s'il n'a «jamais dépassé les 500 millions de dollars», relativise Roland Dominicé, un ancien de BlueOrchard aujourd'hui à la tête de Symbiotics, un autre acteur genevois de la microfinance. Cependant, après la crise des «subprime», «le terme de CDO n'avait plus la cote auprès des investisseurs, même si cela ne concernait pas la microfinance», poursuit-il. Si une dizaine de ces produits reste sur le marché, un seul a été émis en 2009, aucun en 2010, relève une étude de la Banque mondiale.

Clientèle institutionnelle

Aujourd'hui, les investisseurs institutionnels recherchent des véhicules «plus simples et liquides», observe Roland Dominicé. Pour répondre à leurs attentes, sa société a créé en décembre une plate-forme d'émission d'obligations. Enregistrée au Luxembourg, elle doit pouvoir leur fournir une cotation quotidienne et la possibilité de vendre ou d'acheter les titres électroniquement. L'offre concerne donc des investisseurs de taille importante ou des gérants de fonds. Les privés peuvent, de leur côté, continuer à acheter des parts dans des fonds de placement comme celui de Dexia, géré par BlueOrchard.

Fin 2010, Symbiotics a mené deux premières émissions. Elles vont servir au refinancement pour 10 millions de dollars de MUCAP, une institution de microfinance du Costa Rica, et pour 11,5 millions en faveur de LOMC, une autre du Sri Lanka. Huit fonds et investisseurs institutionnels, parmi lesquels des clients «habituels», comme responsAbility et Finethic, y ont souscrit, précise Roland Dominicé. Pour le moment, «à ma connaissance, tous les souscripteurs ont gardé leurs parts; ils sont là pour le long terme.»

Symbiotics prépare «six transactions de 10 millions de dollars chacune pour ce premier trimestre 2011. Nous devrions atteindre notre objectif d'une émission en moyenne par mois», se réjouit Roland Dominicé.

LE TEMPS © 2011 Le Temps SA