



ETUDE DE CAS: SERVICES FINANCIERS

iCARE BENEFITS CAMBODIA





iCARE BENEFITS CAMBODIA

UNE ENTREPRISE DU PORTEFEUILLE DE CAMBODIA-
LAOS-MYANMAR DEVELOPMENT FUND II

Region: Cambodge

Secteur: services financiers et vente au détail aux consommateurs

Intermédiaire du fonds: Cambodia-Laos-Myanmar Development Fund II

Gestionnaire du fonds: Emerging Markets Investment Advisors

Investissement de SIFEM dans le fonds: USD 4,2 millions (2015)

Qui est iCare?	3
Situation au Cambodge	4
Les effets de développement en un coup d'œil	5
Desservir un marché mal desservi	6
Aider à faire un premier pas responsable en direction de l'inclusion financière	7
Demain	8
Une plateforme en pleine croissance qui fournit des solutions financières innovantes	10
Les défis pour iCare	12
Le soutien du gestionnaire du fonds	13



2017
année d'investissement



46
employés d'iCare



« La grande majorité des clients iCare n'avait jamais eu accès à des services financiers formels auparavant. Nous proposons à ce marché laissé en marge un modèle hybride, entre le e-commerce et la microfinance. »

- Molika Meas, iCare CEO

QUI EST ICARE?

iCare Benefits Cambodia (iCare) propose une solution de financement innovante pour des produits et services abordables et de qualité destinés aux clients à revenu modeste. Son marché est constitué des employés des usines de confection cambodgiennes et ses produits de base sont les appareils ménagers et électroniques essentiels - des produits de consommation qui rendent la vie de leurs clients plus facile et plus agréable. Dans un proche avenir, iCare aimerait étendre la gamme qu'elle propose aux produits élémentaires de soins de santé et de formation. Les clients iCare achètent les produits qui les intéressent auprès d'iCare, au prix du marché et à crédit, au taux de 0%. La durée d'emprunt est limitée à six mois. Les articles sont livrés directement aux clients dans les cinq jours qui suivent l'achat. Le modèle économique d'iCare repose sur l'obtention de rabais de quantité auprès des fournisseurs locaux. La marge bénéficiaire ainsi réalisée sert à couvrir les coûts, notamment à offrir aux clients iCare des prêts à taux d'intérêt nul, et à développer l'activité.

iCare anime des petits stands installés dans les ateliers de confection partenaires, lors des pauses de midi des ouvriers. L'équipe de vente d'iCare y présente le catalogue d'articles disponibles, prend et livre les commandes et explique les notions financières de base appliquées aux achats. Les clients iCare peuvent acheter des produits qui coûtent jusqu'à 1,8 fois leur salaire mensuel. Les mensualités de remboursement sont directement déduites de leur paie, mais ne peuvent pas dépasser 30% de leur salaire mensuel. Associée à un programme d'éducation financière de base, la solution financière innovante d'iCare aide les clients à faire un premier pas responsable en direction de l'inclusion financière.

iCare est une société de portefeuille de Cambodia-Laos-Myanmar Development Fund II. SIFEM a investi dans le fonds en 2015.



SITUATION AU CAMBODGE

- **Au Cambodge, le secteur de la confection est le plus grand employeur du pays. Il fournit du travail à quasiment 10% de la main-d'œuvre adulte du Cambodge, soit 700 000 à 800 000 personnes, dont 80 à 85% de femmes.** L'image et la réputation générale de ce secteur sont extrêmement importantes pour le gouvernement cambodgien. C'est d'ailleurs l'un des secteurs les plus réglementés du pays. L'exportation de vêtements représente l'essentiel des exportations de marchandises du Cambodge, soit environ 30% du PIB total du Cambodge.
- **Les ouvriers du secteur textile quittent souvent leur famille, qui vit dans des régions isolées très rurales, pour se rapprocher des ateliers de confection.** Ces ateliers se situent généralement dans des régions semi-rurales ou à la périphérie de grandes villes, dans des régions mal desservies, où les produits et services sont difficilement accessibles. Les contraintes logistiques s'ajoutent donc au peu de moyens financiers disponibles, si bien que les employés du secteur textile peinent à se procurer des produits de consommation et des services financiers.
- **Des règles élémentaires favorisent l'emploi formel et le paiement de salaires minimaux aux ouvriers travaillant dans la confection,** ainsi que l'octroi d'indemnités et de primes d'ancienneté. Dans un pays où les emplois formels sont peu nombreux, le fait de toucher un salaire minimum versé par un employeur légalement établi est une avancée en soi. Et pourtant, il reste peu d'argent en fin de mois pour cette population à faible revenu.
- **Le Cambodge fait face à des défis très spécifiques, liés à un secteur financier moderne plutôt récent et à la rapide croissance de celui-ci.** Même si le secteur financier a atteint une relative maturité, les institutions financières doivent à présent veiller à ce que les populations rurales à faible revenu puissent accéder aux produits et aux services financiers d'une façon appropriée et à un prix abordable, en gardant à l'esprit l'intérêt du bénéficiaire final.



LES EFFETS DE DÉVELOPPEMENT EN UN COUP D'ŒIL

- **iCare travaille actuellement avec 20 ateliers de confection, ce qui représente 120 000 personnes au total.** Depuis début 2018, 23 000 d'entre elles ont effectué au moins un achat par l'intermédiaire d'iCare, la moyenne d'articles achetés chaque mois évoluant autour de 1500 à 2000 produits. Le nombre d'ateliers qui travaillent avec iCare ne cesse d'augmenter. L'entreprise s'est fixée pour objectif 5000 ouvriers supplémentaires et 2500 achats de plus par mois.
- **Pour la majorité des clients iCare, l'achat qu'ils ont effectué auprès d'iCare est aussi le premier pour lequel ils ont eu recours à un service de financement formel.** Jusqu'à présent, leur faible revenu leur fermait les portes de l'achat à crédit. Grâce à cet achat auprès d'iCare, ces clients ont fait un premier pas en direction de l'inclusion financière et reçu quelques notions financières élémentaires sur le fonctionnement de l'épargne et du crédit.
- **Le public cible d'iCare se compose majoritairement de femmes qui vivent et travaillent dans des régions rurales.** Les produits et les options de financement proposés par iCare offrent des conditions que les ouvriers ne trouveraient pratiquement pas ailleurs. Ils peuvent donc améliorer plus facilement leurs conditions de vie et celles de leur famille. Les familles des ouvriers, qui vivent souvent dans des régions isolées très rurales, comptent sur le soutien financier apporté par leurs proches employés dans les ateliers de confection.
- **Le modèle iCare a été conçu pour répondre aux besoins des ouvriers du secteur de la confection.** iCare est une PME locale qui vend des produits et des services à prix abordable directement à des clients à faible revenu, par le biais d'une solution de financement innovante et responsable à taux d'intérêt nul. La communication claire des conditions et des restrictions et les ateliers d'initiation aux produits financiers, ouverts à tous les ouvriers durant leur pause de midi, garantissent l'accessibilité financière et protègent du surendettement.

DESSERVIR UN MARCHÉ MAL DESSERVI

82% des clients iCare sont des femmes. 72% d'entre elles sont mariées et 64% ont des enfants. Les statistiques d'iCare sont conformes aux caractéristiques démographiques du secteur textile cambodgien. La plupart de ces femmes ont quitté des régions très rurales pour venir travailler dans ces usines. Le revenu qu'elles envoient à la maison est crucial pour leur famille. Les produits qu'elles achètent par le biais d'iCare sont souvent destinés à leurs proches et complètent l'aide qu'elles leur apportent.

Pour la majeure partie de la clientèle d'iCare, l'achat à crédit d'un produit ou d'un service n'était auparavant pas envisageable à cause de leur faible revenu. Les ateliers de confection cambodgiens versent en général un salaire minimum de USD 170 par mois, auquel s'ajoutent de petites indemnités (par exemple pour le transport ou l'hébergement) et des primes d'ancienneté. Les ouvriers envoient souvent une part assez importante de cette somme à leur famille. Après les

dépenses de première nécessité, pour le gîte et le couvert par exemple, ces ouvriers ont peu d'espoir de réussir à économiser suffisamment d'argent pour acheter un bien de consommation plus substantiel, comme un téléphone portable ou un appareil électroménager. Investir dans le long terme est encore plus hors de portée. Les produits plus complexes et les services liés à la santé ou à l'instruction sont jugés moins indispensables. N'ayant pas d'antécédents en matière de crédit, ces ouvriers disposent de peu d'options. Ils peuvent soit faire appel à des bailleurs de fonds non officiels qui pratiquent des taux d'usure, soit recourir à de nouveaux types de services financiers comme ceux proposés par iCare. Le modèle innovant d'iCare permet à des personnes de zones rurales aux longues journées de travail d'accéder à des services financiers.

iCare intervient dans les ateliers ruraux et périurbains. La localisation des usines et le manque de transports publics restreint les ouvriers dans leurs possibilités d'achats et

de transport de marchandises. Le service d'iCare couvre ces besoins – durant leur pause de midi, les ouvriers peuvent faire leurs «emplettes» et acheter un produit qui leur sera livré directement sous cinq jours. Si besoin, l'équipe d'iCare aide à installer le produit et à effectuer les démarches en cas de recours à la garantie.

En plus d'intervenir dans les ateliers de confection qui sont son principal marché cible, iCare propose ses produits et services à plus d'une centaine de PME de Phnom Penh. Certes plus petit, ce marché cible permet néanmoins à iCare d'élargir son public et de développer son réseau au sein du monde des affaires cambodgien.



« Je viens d'une province rurale du Cambodge où vivent encore ma famille et mes deux enfants. J'ai déménagé à Phnom Penh pour travailler dans un atelier de confection et gagner de l'argent pour nourrir mes enfants. Grâce à iCare, j'ai pu acheter un téléphone pour rester en contact avec ma famille. J'ai aussi acheté une enceinte portable pour écouter de la musique après le travail. »

- Sy, 28 ans, iCare cliente

AIDER À FAIRE UN PREMIER PAS RESPONSABLE EN DIRECTION DE L'INCLUSION FINANCIÈRE

L'INCLUSION FINANCIÈRE COMME OBJECTIF

Même si, techniquement parlant, l'entreprise ne fournit pas un produit financier, iCare permet à un groupe de clients délaissé de faire un premier pas en direction de l'inclusion financière. Elle donne à ces personnes une expérience du crédit sur le court terme, tout en les protégeant. Parce que la clé de cette offre est le financement du crédit, iCare s'attache à proposer une offre responsable et ouverte. Les règles et les normes mises en place par iCare protègent le client du surendettement et aident iCare à gérer son propre risque. Les clients iCare ne peuvent acheter que des produits qui coûtent jusqu'à 1,8 fois leur salaire mensuel, à taux zéro. Les mensualités de remboursement sont directement prélevées sur leur paie par le service des ressources humaines de leur employeur et sont plafonnées à 30% de leur salaire mensuel. Ces règles claires permettent aux clients de rembourser leur emprunt sous six mois au maximum et garantissent que les clients n'empruntent pas au-delà de leurs possibilités de remboursement.

DES NOTIONS FINANCIÈRES EN CONDITION PRÉALABLE

Comme la majorité de la clientèle ciblée par iCare n'a jamais eu accès à des services financiers officiels auparavant, iCare organise des ateliers d'initiation aux produits financiers, dans les ateliers partenaires, durant la pause de midi. En 2017, les ateliers dirigés par des membres de l'équipe iCare ont été suivis par environ 6000 ouvriers. En outre, l'équipe iCare explique clairement le déroulement lié à la vente de chaque article. Grâce à ces informations, le client comprend mieux le contexte financier. Cette démarche permet aussi de s'assurer que le client peut financer le produit en question. Un récent sondage mené par iCare a révélé que 65% des clients iCare n'avaient jusqu'à présent eu recours qu'à des prêts non formels. Si l'on tient compte des intérêts et des frais, ils ont donc certainement payé le produit 2 à 3 fois son prix.

« Je me rends dans des ateliers tous les jours et je prends le temps de bien expliquer le processus iCare. J'aime discuter avec les ouvriers et leur présenter les produits disponibles. »

– Chhi Sineat, iCare Business Development



DE L'ÉLECTROMÉNAGER À LA FORMATION, EN PASSANT PAR LES PRODUITS ET SERVICES DE SANTÉ

iCare souhaite étendre sa gamme de produits et de services au-delà de ce qu'elle propose actuellement dans le segment «Comfort Living». Cette catégorie réunit des biens de consommation et des équipements ménagers destinés à faciliter la vie et à la rendre plus agréable. Parmi les futures catégories, on trouvera «Healthy Living» et «Smart Living». «Healthy Living» proposera des produits de soins de santé et des services médicaux fondamentaux, comme des vaccins, des tensiomètres ou des examens médicaux. «Smart Living» s'articulera autour de produits et de services éducatifs, p. ex. des cours en ligne ou en présentiel, des fournitures de bureau, des leçons de conduite.

RÉPONDRE À DES BESOINS ET CENTRES D'INTÉRÊT PLUS DIVERSIFIÉS

Dans un premier temps, les clients iCare s'intéressent aux produits de la catégorie «Comfort Living». Mais une fois que leurs principaux besoins dans cette catégorie seront satisfaits, ils s'intéresseront certainement aux deux autres gammes de produits. Toutefois, ce processus prendra du temps. iCare estime qu'un client aura besoin de deux ans pour satisfaire ses besoins immédiats dans le domaine du «Comfort Living» et qu'après seulement, il se tournera vers des produits et des services des catégories santé ou formation, plus axés sur le long terme. Du fait du plafonnement que iCare applique aux montants des achats et du salaire minimum exigé, un client peut acheter jusqu'à six articles en deux ans, par exemple un téléphone, un ventilateur, un matelas, un auto-cuiseur de riz, un vélo et un poste de télévision. Le modèle économique d'iCare privilégie les relations durables sur le long terme car elles permettront à iCare de proposer des produits et services dans les catégories santé et formation, notamment des produits plus complexes comme des micro-assurances.

SUSCITER L'INTÉRÊT DES MARQUES ET DES FOURNISSEURS

Plus iCare se développe et étend son rayonnement, plus les marques et les fournisseurs s'y intéressent, conscients de son vaste marché cible et de son potentiel. Des marques et des fournisseurs ont commencé à contacter iCare pour offrir ou créer des produits adaptés à la clientèle iCare. Par exemple une entreprise connue de produits d'hygiène et de santé a proposé d'inclure dans l'offre d'iCare des produits d'hygiène en gros conditionnement. Du fait de leur budget immédiat limité, les ouvriers achètent généralement leurs produits à l'unité, au fur et à mesure de leurs besoins. Le fait de pouvoir acheter des produits en gros conditionnement, en étalant leur remboursement dans le temps via iCare, permet aux clients d'économiser de l'argent et à iCare ainsi qu'aux fournisseurs de s'assurer de la fidélité du client.

AMÉLIORER LE NIVEAU DE VIE

iCare prévoit que, avec le temps, les clients s'intéresseront à d'autres produits et services. Elle enrichira donc son offre d'articles et de solutions innovantes conçus pour profiter durablement aux ouvriers et à leur famille. Qu'il s'agisse de produits d'hygiène, de micro-assurance ou de leçons d'anglais en ligne, iCare s'attache à proposer à sa clientèle des produits et des services à prix abordable, en gardant à l'esprit que le but premier est d'améliorer leur qualité de vie.



« Je n'ai pas beaucoup d'argent mais, grâce à iCare, j'ai pu acheter un matelas et un téléphone. Je les ai achetés auprès d'iCare car ils ne me font pas payer d'intérêts et leurs produits sont de bonne qualité. Je peux rembourser le prêt petit à petit plutôt que de devoir mettre tout l'argent de côté à l'avance. »

- Savy, 36 ans, iCare cliente



UNE PLATEFORME EN PLEINE CROISSANCE QUI FOURNIT DES SOLUTIONS FINANCIÈRES INNOVANTES

« Nous avons une mission et une vision claires sur la façon d'améliorer la vie des clients iCare et de leur famille. La plateforme iCare est une alternative viable au marché noir qui, auparavant, était le seul financement possible pour plus de 60% de notre clientèle. L'enseignement de notions financières de base, indispensables pour un meilleur avenir, fait également partie de notre travail. »

- Molika Meas, iCare CEO

ALLER DE L'AVANT EN S'APPUYANT SUR LES SALARIÉS

Le développement d'iCare au Cambodge au cours des dernières années n'a été possible que grâce à un processus de recrutement minutieux, afin de trouver les personnes les plus à même d'assurer la croissance et la mission de l'entreprise. iCare a une cinquantaine de salariés au total. Une vingtaine travaille au siège et à l'entrepôt de Phnom Penh et s'occupe des usines situées près de la capitale. Les autres sont positionnés autour des ateliers plus ruraux. De cette manière, iCare a également créé des emplois locaux dans les régions rurales. Le modèle économique d'iCare vise la mise en place de centres locaux dans des régions rurales, dans le but d'améliorer son efficacité de fonctionnement et d'y localiser ses activités dans la mesure du possible. Le personnel d'iCare est formé par une banque locale qui lui apprend à expliquer clairement et précisément aux clients iCare les implications financières de leurs achats.

ENTREtenir DE BONNES RELATIONS AVEC LES ATELIERS DE CONFECTION

Pour iCare, les liens qu'elle entretient avec les ateliers est la clé du succès. Essentielle pour une relation qui s'inscrit dans la durée, la confiance entre les deux entités permet à iCare d'accéder et de garder accès à sa clientèle et d'envisager de lui offrir plus tard des produits plus complexes. iCare a une position privilégiée car, actuellement, aucune autre entreprise n'a accès au marché cible d'iCare au sein même des ateliers.

Les employeurs tirent eux aussi parti de la présence d'iCare: c'est un service très utile qu'ils apportent à leurs salariés et qui les avantage sur le marché du travail. Le partenariat iCare contribue également à la fidélisation du personnel puisqu'un salarié doit avoir travaillé au moins 12 mois pour l'atelier en question afin de bénéficier d'un crédit. Pour les salariés, iCare est un avantage évident. Certains partenariats ont d'ailleurs été sollicités par des ateliers eux-mêmes: les salariés avaient adressé une pétition au directeur de l'usine demandant la mise en place des services d'iCare.

« J'ai rejoint iCare il y a trois ans, quand c'était encore une toute jeune entreprise. Je m'occupe de l'organisation des livraisons de nos fournisseurs et de la distribution vers nos centres iCare et vers les ateliers. J'aide aussi l'équipe de Business Development: je visite des ateliers, pas seulement pour vendre des produits, mais aussi pour aider les clients à configurer ou à installer leurs produits correctement. Beaucoup de nos clients n'avaient jamais utilisé de smartphone ou de machine à laver auparavant. Il est donc important que nous nous en occupions pour s'assurer qu'ils savent parfaitement utiliser leur produit. J'aime beaucoup travailler pour iCare et l'activité s'est bien développée. J'aime travailler avec les clients et les aider après la vente. »

- Nem Phyrun, iCare logistique

(à droite sur la photo de la page opposée)



LES DÉFIS POUR ICARE

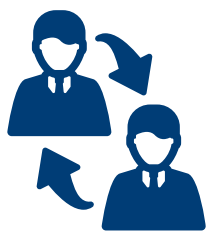
AMÉLIORER LA RENTABILITÉ ET GÉRER LES RISQUES

Certains défis sont propres à la croissance et au développement de nouvelles entreprises et iCare ne fait pas exception. Le modèle économique d'iCare repose sur les économies d'échelle, surtout parce que les marges réalisées sur chaque vente sont faibles. Pour améliorer sa rentabilité, iCare doit augmenter le nombre de ses usines partenaires et maintenir les prêts en souffrance sous la barre des 1,5% au sein de son portefeuille. À titre de comparaison, la moyenne nationale des prêts en souffrance au Cambodge serait d'environ 2%. Pour y parvenir, iCare vient de développer un cadre de détection des risques, afin de systématiser le suivi des performances des ateliers avec lesquels elle travaille et notamment d'évaluer le risque de fermeture, qui se traduirait par des prêts en souffrance pour iCare. Malgré sa nouveauté, ce cadre a déjà démontré son fort potentiel en matière de gestion des risques d'iCare.

SÉCURISER LE FINANCEMENT

iCare doit également sécuriser son propre financement. Au Cambodge, les PME sont généralement trop grandes pour obtenir un financement auprès d'institutions de microfinance, alors même que les banques les considèrent comme trop risquées – une situation connue sous le nom de «chaînon manquant». Elle-même concernée, iCare a eu du mal à trouver suffisamment de capitaux pour financer ses activités et sa croissance. Avec son modèle économique, iCare doit avancer les fonds pour couvrir les frais entre le moment où elle achète les produits à ses fournisseurs et le moment où ses clients ont fini de la rembourser. iCare n'ayant sur son bilan aucun actif physique à proposer comme garantie, c'est difficile pour elle de justifier aux instituts de financement qu'elle remplit les conditions requises pour un financement. Le soutien que CLMDF II a apporté à iCare a été capital pour le démarrage des activités. Avec le temps et l'accumulation de bons résultats, iCare espère qu'elle pourra obtenir le financement de plus grandes banques ou de bailleurs de fonds institutionnels.

LE SOUTIEN DU GESTIONNAIRE DU FONDS



En 2017, Cambodia-Laos-Myanmar Development Fund II (CLMDF II) a investi dans iCare. Géré par Emerging Markets Investment Advisors (EMIA), ce fonds s'attache à donner aux populations à faible revenu un accès aux biens et aux services. EMIA a été séduit par la cohérence entre facteurs sociaux et facteurs commerciaux et par l'inclusion financière d'un marché mal desservi. Même si iCare opérait déjà au Vietnam, CLMDF II fut le premier investisseur institutionnel à croire en iCare Cambodia.

En plus d'apporter les capitaux nécessaires au développement des activités d'iCare, EMIA a facilité l'obtention de financement par emprunt local sur le court terme à des taux raisonnables. Tandis que iCare est une entreprise relativement récente, EMIA opère au Cambodge depuis 2009 et dispose donc d'un réseau mieux ancré. iCare a ainsi pu décrocher des financements auxquels elle ne pouvait guère prétendre avec son modèle économique atypique (et son bilan).

Représenté par deux membres au sein du comité d'iCare, EMIA a également apporté des informations sur les politiques d'entreprise et encouragé l'application de normes d'information financière plus contraignantes. EMIA a participé à l'étude du cadre de détection des risques créé fin 2017. L'établissement du dispositif fiscal d'iCare fut lui aussi un processus complexe du fait du modèle économique hybride d'iCare, qui opère à la fois comme détaillant et comme prestataire financier. Par l'intermédiaire de son Business Improvement Facility et d'un conseiller juridique, CLMDF II aide iCare à bien se positionner. Ces étapes s'inscrivent dans le cadre d'un effort visant à établir correctement le cadre de gouvernance d'entreprise d'iCare.

Eu égard à son engagement pour l'inclusion financière, iCare a pu profiter des retours d'information d'EMIA. Pour évaluer et améliorer la contribution d'iCare à l'inclusion financière, la responsable ESG d'EMIA a présenté l'initiative Smart Campaign à iCare et en particulier les Client Protection Principles (CPP)¹. Début 2018, iCare a souscrit aux CPP, s'engageant ainsi à en appliquer les grands principes à travers les activités concernées. iCare a auto-évalué ses pratiques actuelles puis, en collaboration avec EMIA, a passé les résultats en revue et adopté un plan d'action, afin de remédier aux insuffisances et systématiser davantage les normes des meilleures pratiques. Par exemple au sein du principe «Appropriate Product Design and Delivery», iCare s'est rendu compte qu'il faudrait systématiser les retours d'information de ses clients, y compris les demandes de nouveaux produits ou les soucis rencontrés lors de ventes. Autrefois, cela s'effectuait de façon assez informelle, lors des échanges avec les clients aux stands iCare. Le développement d'un modèle de saisie des retours de clients devrait aider iCare à mieux analyser et consigner ces retours et à améliorer la satisfaction de ses clients.

¹ Smart Campaign aide les institutions de microfinance à fournir des services financiers responsables à tous les clients. L'inclusion financière responsable s'articule autour des grands Client Protection Principles, notamment la conception et la fourniture de produits appropriés, la prévention du surendettement, la transparence, la politique de prix responsable, le traitement juste et respectueux des clients, la confidentialité des données des clients et les mécanismes de traitement des réclamations. Des organismes autres que les IMF peuvent souscrire officiellement à ces principes pour soutenir l'initiative et promouvoir les normes de meilleures pratiques du secteur. Pour plus d'informations: www.smartcampaign.org

À PROPOS DE SIFEM

Le Swiss Investment Fund for Emerging Markets (SIFEM) est la société de financement du développement de la Suisse. Elle assure un financement à long terme à des fonds d'investissement privés et à des institutions financières sur les marchés émergents. SIFEM met principalement l'accent sur les institutions investissant dans le secteur des petites et moyennes entreprises (PME). SIFEM investit aussi de façon sélective dans la microfinance. La philosophie de SIFEM est guidée par la conviction qu'investir dans les PME de marchés émergents commercialement viables peut permettre aux investisseurs de dégager des rendements ajustés en fonction du risque tout en produisant des effets à long terme sur le développement durable des communautés locales.

À PROPOS D'OBVIAM

Obviam est un conseiller en investissements indépendant spécialisé dans les investissements à long terme sur les marchés émergents et pionniers. Obviam conseille des clients publics, institutionnels et privés, y compris le Swiss Investment Fund for Emerging Markets (SIFEM), la société de financement du développement de la Confédération suisse. Obviam offre aux investisseurs une occasion de profiter de rendements intéressants et de générer un impact environnemental positif sur les marchés émergents et pionniers, via une approche d'investissement éprouvée et responsable.

CONTACT

SIFEM AG, C/O OBVIAM DFI AG

Helvetiastrasse 17, PO Box, 3000 Bern 6, Switzerland

T +41 (0)31 310 09 30, Fax +41 (0)31 310 09 39

www.sifem.ch, www.obviam.ch

info@sifem.ch, info@obviam.ch