

Contributions Virtual Debate, 1st day, 9th March 2010:

Introductory statement, 9th March 2010:

The first ADA Discussion Paper showed a trend towards more foreign ownership in a certain sample of microfinance institutions. The access to more funds and capacities is often cited as a positive aspect of foreign ownership in microfinance. A negative aspect, however, might be the fact that the strategic and operational decisions concerning a microfinance institution are taken by foreign entities and are not adapted to the local context.

Question, 9th March 2010:

*In your opinion, what are the main advantages of foreign ownership in microfinance?
And what are possible disadvantages or risks associated with it?*

EN

bart.de.bruyne@terrafina.nl
09/03/2010, 10:45

Hi,

In my opinion:

1. It is good if the shareholders contribute in orienting an MFI, whether local or international entities. The question is in selecting owners or shareholders to obtain a good mix that leads the MFI in the desired direction in line with its original objectives, mission, etc. I do not think nationality is the most important characteristic in the diversity of characteristics that can be attached to shareholders.
2. The most stringent limitation of foreign owners is difficulty to be present if they take up board positions and thus to play their role. Very few boards consist only of foreigners so I am not afraid of missing the possibility to adapt to local circumstances and see more advantages by the fact to add something else, maybe in additional ways of viewing things or additional technical abilities, etc.
3. I am very happy that ADA touches the debate on governance and ownership as this is a very crucial and underdiscussed item. We face most question on how supporting through granted development aid and its linked equity and effects on shareholders.

Kind regards,
Bart De Bruyne
Terrafina

FR

firminkossi@yahoo.fr
09/03/2010, 11:43

Bonjour à tous,

Avant son explosion surtout après 2005, la microfinance est une pratique qui existe depuis bien longtemps dans les pays du sud. Le partenariat entre les IMF locales et les investisseurs étrangers, créé aujourd'hui une dynamique qui suscite des interrogations.

Quelques avantages :

- 1- L'enjeu de lutte contre la pauvreté pour lequel la microfinance est une solution dans les pays du sud, est ici dans les pays occidentaux une opportunité d'affaire.
- 2- Dans un esprit de partenariat « gagnant- gagnant », les participations étrangères dynamisent la croissance des activités des IMF. Les fonds MF bénéficient donc de la croissance créée par des retours sur investissement.
- 3- La participation étrangère à part l'intervention financière, apporte aussi des savoir faire technique nécessaire pour le développement des pays du sud.

Inconvénients :

- 1- La participation étrangère ne doit pas être envahissante, au risque de se transformer en une mauvaise expérience.
- 2- Elle doit tenir compte des réalités socio-culturelles, sans bouleverser de façon brutale les pratiques existantes.

La microfinance relève du domaine « d'économie sociale », la participation étrangère doit éviter les pratiques d'économie-capitaliste.

Kossi Firmin Agboka
n.a.

FR

bart.de.bruyne@terrafina.nl
09/03/2010, 11:49

Bonjour à tous,

Est-ce que les actionnaires de l'occident défendent plus les intérêts sociaux, l'intégration des plus pauvres, etc. que les actionnaires locaux?

Bart De Bruyne
Terrafina

EN

Jan.Postmus@cordaid.nl
09/03/2010, 12 :29

Dear all,

Thank you Bart for your opinion. I share with you that the nationality is not the most important characteristic for mfi's to select the investors/shareholders. Key aspect is that the mfi and the investors share the same Identity, attitude & values which is at the peak of the organisational pyramid (see attachment, derived from Fowler).

The majority of the funds that offer equity for investment in microfinance are foreign (Europe and US) based. With the primary aim of making a certain return of investment there's a great likelihood that the Identity/attitude/values of the investors do not match with the mfi, unless the mfi has a primary aim too at delivering attractive returns with development impact only as a secondary aim.

Since the bulk of the equity that is offered 1) has a commercial orientation and 2) is foreign, there is a clear risk that the mfi's that have the development objective as a their first priority will have to bend towards the identity/attitude and values of the investor.

The statement says that 'A negative aspect might be the fact that the strategic and operational decisions concerning a microfinance institution are taken by foreign entities and are not adapted to the local context'. We can learn from the organisational pyramid that you don't have to worry about this if the mfi and the investors share the same identity/ attitude/values. The strategic/ operational issues have a lower hierarchy in the pyramid and if there's a sharing of the same identity/ attitude/ values but also a sharing of the vision/ mission than the strategic/ operational issues are all geared towards the same direction.

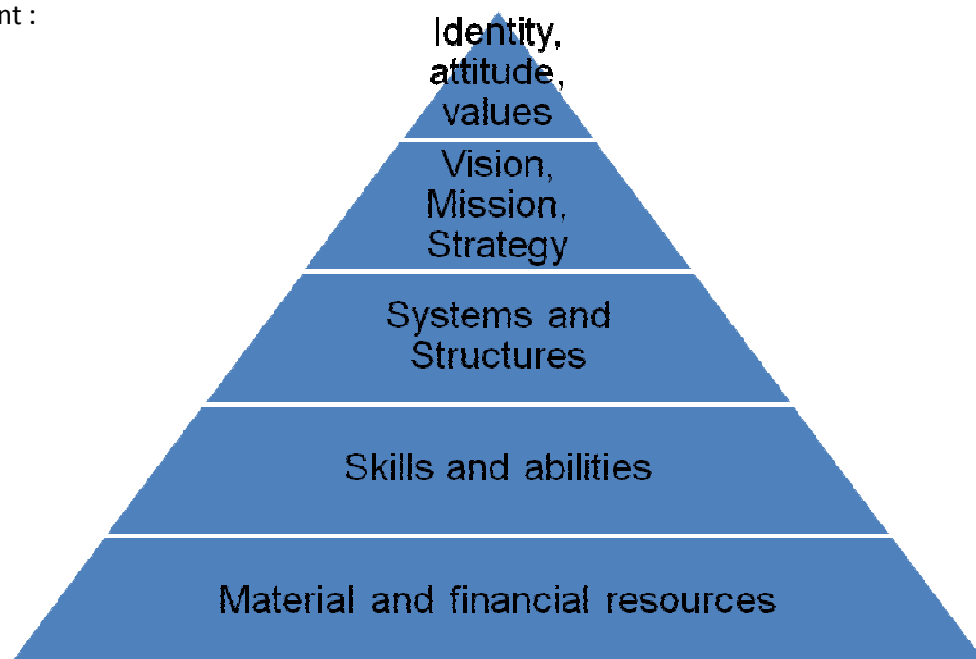
Equity (is part of the ownership) forms the DNA of an organisation and investors should be aware of this.

My opinion is thus that it is important that the type of equity becomes more diversifised as to cater to the rich diversity of mfi's in the world. This will prevent that we are not creating one monotonous and homogeneous mfi culture. Whether the investor is then foreign or not, is actually less important.

Kind regards,
Jan Postmus
Cordaid

(p.s. unfortunately my French is not sufficient to follow the discussions in French)

Attachment :



EN

bart.de.bruyne@terrafina.nl
09/03/2010, 13:01

Hi all,

Interesting contributions. If I understand well, many equity comes from financial investors that gain ownership. Development actors, that are used to support through grants do less ask for a board

position or an ownership position, and as such the balance tend to shift towards profit driven actors in the governance positions of MFIs.

This is maybe one step to far as a generalised conclusion, but I wonder if there is a need that also other actors than investors should become more prominent present?

For your information: in the French discussion we came to contradicting statements of one contributor seeing defense of social values as an advantage of foreign investors, while a second nuancing opinion of foreign investors going at first for their return objectives. The debate opened

also around differences in behaviour between investors in equity and those using using debt instruments. The objectives of both might be the same, but with equity investors they can exercise more power.

Regards,
Bart de Bruyne
Terrafina

EN

Jan.Postmus@cordaid.nl

09/03/2010, 12 :29

Dear All,

Bart thanks for the translation from French you mentioned about the discussion in French around differences in behaviour between investors in equity and those using debt instruments and it was mentioned that the objectives of both might be the same, but with equity investors they can exercise more power.

Let me add the following:

Why is equity different from debt and why is equity so important?

A company generally has three types of sources of funds: the short term liabilities, the long term liabilities and equity. The same is true for an mfi. The short and long term liabilities are funds obtained from a third party often in the form of loans. The company can use these loans against mutually agreed conditions. The rate of interest that the company needs to pay for the use of these funds is one of the foremost conditions. The short or long term loans provide a fixed earning for the provider since the interest rates are generally fixed at a certain rate for a certain period.

Equity is much different from the long and short term liabilities. Equity providers invest in the company and become (partial) owners of the company. Owner's equity is the owner's rights to the assets of the business. If the business is a sole proprietorship, the owner's equity is also known as the owner's capital account. As this figure increases, the owner's right to the assets of the business increase.

The providers of equity do not receive a fixed amount (like the providers of loans) but it depends on the profit that is generated and the dividend that will be paid to the owners. The income for the providers of equity is less secure than the fixed amount that loan providers receive. On the other hand the loan providers do not have a say in the company whereas the equity investors have a real say in the company. The owners will decide how to distribute profit because the owner has the rights to the assets of the business. The owners shape the company and they are entitled to determine the future course of the company. To put it in other words: **equity forms the DNA of the company.**

With the increased market orientation, equity investment in microfinance has become an interesting option. On their path of growth, many mfi's decide to transform from not-for-profit to for-profit. The

main reason is that the growth of outreach by NGO-driven microfinance institutions is impeded by structural constraints. The transformation into a regulated financial institution can help an ngo-mfi to overcome these constraints. Transformation has become appealing to an increasing number of MFIs due to its anticipated benefits, such as an ability to mobilize public deposits, access to private sources of capital, improvement in governance and transparency, with an ultimate goal to reach significant scale and financial sustainability. In this transformation process the mfi's often need additional equity. The process of selecting investors is crucial for the transforming mfi's especially if the mfi's want to continue with their original mission. Mfi's need to be very conscious about the type of investors they allow to come in to their organisation. The investors become the (co)-owners of the mfi and investors that are not perfectly aligned with the mfi's mission, may cause a change in the DNA structure of the mfi. Thus, commercialisation of debt is not so much issue whereas the commercialisation of equity has become the key issue in microfinance.

Kind regards,
Jan Postmus
Cordaid

EN

jaap@beukafin.co.za
09/03/2010, 14:36

Answer to question:

1. Foreign capital is always welcome. It stimulates the growth and expansion of the company as well as the Country it is invested in. It can be administrated by local and international expertise.
2. We are totally in agreement with Jan Postmus that the aims and criteria of the Investors and MFI's does not match. We as Micro Lenders in South Africa since 1998, believe that criteria should be a good return linked to upliftment of people – e.g. Teachers with modern technology and equipment like Pc's so that they can pass the knowledge and expertise on to their people. That way they can get to know the modern trends of internet banking and basic business skills to become successful entrepreneurs, ext.
It is totally useless to apply first world economic principles to a third world economic environment, because the know how is simply not there. Therefore upliftment and capital return must be equal, to have a win win situation.
It is good to uplift people to become entrepreneurs, but unfortunately they don't have always the necessary skills to use the resources effectively.

Kind regards,
Jaap J. Bam
Beuka Loans

FR

eric_ekue@yahoo.fr
09/03/2010, 14:48

Bonjour à tous ,

Je voudrais d'abord remercier ADA et ses responsables pour le choix du thème qui suscite de ma part les commentaires qui suivent : les avantages sont assez connus et je n'insisterai pas pour ne

pas répéter ce que plusieurs intervenants ont largement exposé depuis ce matin .Je pense cependant que les risques et inconvénients découlent malheureusement de ces avantages généralement admis lorsqu' on omet de se poser un certain nombre de questions .

Je commencerai d' abord par la vision macro .Quelle est la place que les Autorités locales veulent assigner à l' investissement étranger dans le développement de la microfinance locale ?Cet apport de ressources extérieures constitue t- il un complément ponctuel ou durable ?En fonction des réponses à ces questions ,il pourrait être mis en place un dispositif qui vise à endiguer les inconvénients et risques identifiés.

J' aborderai ensuite le niveau micro sous deux angles : celui de l' institution qui accueille l' investisseur étranger et celui de l' investisseur étranger .Dans l' institution ,l' arrivée d' un ou plusieurs investisseurs étrangers suppose la tenue d' un débat interne préalable et d' un consensus sur les conditions de la venue de l' investisseur étranger (durée de la présence, place dans le staff et pouvoirs , nature des ressources , conditions de sortie et missions et objectifs de l' institution). Il faut en effet éviter que l'arrivée de ou des investisseurs soit une initiative isolée sans perspectives suffisamment analysées émanant d' une direction générale ou d' un conseil d' administration qui perçoit l' intérêt des partenaires extérieurs pour son institution comme la seule reconnaissance de sa bonne gestion.

En ce qui concerne l' investisseur étranger , l' intérêt avoué ou non est toujours un retour sur investissement dont l' échéance diffère selon les orientations de ses actionnaires.
En fonction de leurs attentes , l' accent sera plus ou moins mis sur les aspects de développement local.

Sur la base des éléments de réponse à ces interrogations, on peut se poser une série de questions sur le thème et les préoccupations qu' il suscite:

-doit-on ou peut-on toujours parler d' investissement lorsque l' on vise un rendement ou retour sur investissement au terme de trois ou cinq ans ? La notion d' investissement ne suppose-t elle pas le moyen voire le long terme avec une optique de développement qui peut différer des orientations des fonds actuels qui visent une rentabilisation à une échéance assez brève des ressources investies ?

- peut-on rechercher un rendement sans se préoccuper des sources qui le génèrent et dans le domaine financier du marché que constitue les clients des institutions de microfinance (offre de services adaptée et d' une manière générale de la qualité et du coût de la prestation) qui constituent les gages à terme d' un rendement assuré ,motivation principale qui conditionne tout investissement quel que soit son origine?

Eric Ekué
Banque Centrale des États de l' Afrique de l' Ouest (BCEAO)

FR

aris.infos@gmail.com

09/03/2010, 15:15

Mes chers amis,

J' ai suivi avec beaucoup d' intérêts les échanges sur la prise de participation sous forme d' ownership des partenaires et investisseurs étrangers dans les IMF dans les pays du sud.

En ma qualité de président d'une mutuelle que les populations elles-mêmes avec leur maigre épargne ont mis en place presque cinq ans avant de recevoir l'ombre d'une aide provenant d'un projet du gouvernement et plus tard de partenaires étrangers je sais apprécier à sa juste valeur la contribution de partenaires extérieurs sous quelque forme que cela soit pour permettre à nos IMF de contribuer efficacement à la lutte contre la pauvreté.

Naturellement, à un certain stade de leur développement, nos IMF ont besoin d'investisseurs locaux ou étrangers parce que c'est avec eux qu'on peut avoir les ressources et l'expertise pour les développer ; encore que l'expertise existe chez nous.

L'intérêt d'un investisseur de prendre part au développement des IMF du sud sous forme de participation au capital ou sous forme de prêt réside dans le retour sur investissement attendu et je pense que tout le monde doit y convenir.

Les besoins de capitaux pour certaines mutuelles qui sont les seules structures dans certaines localités à faire face aux demandes des adhérents ne peuvent être réglés par des subventions ou des crédits à court terme. Les IMF ont besoin de ressources longues soit sous forme de prêt ou de participation au capital pour les investisseurs.

En résumé je dirai que les besoins des IMF des pays du sud pour lutter contre la pauvreté constituent des opportunités de financement et de rentabilité des fonds détenus par les investisseurs étrangers. Concilier les deux positions sans perdre de vue l'orientation sociale des IMF est possible.

Les avantages attendus de la participation d'investisseurs sont sans commune mesure incomparable aux inconvénients qui en général ne sont que les craintes d'un contrôle par des éléments étrangers.

La participation en qualité d'actionnaire et les sièges en Conseil d'administration doivent être considérés comme ceux d'un partenaire stratégique, avisé et intéressé pour un investisseur local ou étranger qui souhaite acquéreur des actions d'une IMF.

Aly Ngouille Ndiaye
Mutuelle d'Épargne et de Crédit du Djolof (DJOMEC)

FR

syontjega@yahoo.fr

09/03/2010, 15 :26

Bonjour à tous,

A/ Les principaux avantages:

- accroissement du volume des ressources nécessaires au développement des IMF et à l'augmentation de leur portée (extension de l'offre de services financiers à un nombre plus important d'exclus du système bancaire classique);
- apport de ressources longues et moins chères, plus adaptées à l'investissement et de nature à : i) renforcer la structure financière généralement fragile des IMF locaux; ii) les rendre plus attractives;

- plus grand souci de viabilité financière et/ou de rentabilisation des institutions par les investisseurs en attente du retour d'investissement;
- amélioration de la gouvernance des structures (dynamisme, transparence, outils de gestion, utilisation optimale des TIC...).

B/ Les inconvénients ou risques associés:

- Favorise le développement des IMF urbaines (plus rentables à court terme) au détriment des IMF rurales (cas spécifique du Cameroun où 70% de la cible vit en milieu rural);
- les dividendes obtenus par les actionnaires étrangers participent peu ou pas: i) à l'accroissement de la capacité d'autofinancement de l'IMF; ii) au renforcement du tissu économique local;
- réduit le pouvoir des clients traditionnels des IMF (manque d'argent, de formation, d'information...) dans l'entreprise en favorisant le développement des formes juridiques capitalistiques (SA, SARL,...) au détriment des formes mutualistes, participatives;
- véhicule de manière induite le triomphe de l'idéologie de compétitivité, de l'obsession de la productivité, de l'ultralibéralisme au détriment du développement d'IMF viables, mais plus exigeantes de solidarité.

Salutations cordiales
Simon Yon Tjéga
MIFED

FR

simbafo@yahoo.com
09/03/2010, 15:38

Bonjour à tous,

Les prises de participation étrangères sont des opportunités d'affaires où les EMF et investisseurs fîcèlent un partenariat 'win-win'.

Cependant, un regard critique jeté sur cette relation ,relate des avantages et des inconvénients.

1-Avantages:

- La surface financière boostée de l'EMF impose une nouvelle image,une taille visiblement accrue,de nouveaux défis en rapport avec ce sang neuf.
- L'expertise apportée,ou aqise du fait de nouvelles capacités financières,entraîne une amélioration significative de la qualité des services et produits,voire meme l'introduction de nouveaux produits.
- Ces points cités devraient amener l'EMF à être très rentable,objectif principal des investisseurs étrangers.

2-Inconvénients:

- Les aspects sociaux économiques locaux ne sont pas toujours intégrés.
- La vision de l'EMF peut être menacée dans certains cas.
- L'autonomie de l'EMF est engloutie.
- Les problèmes de gouvernance peuvent naître
- Les bénéfîces sont expatriés,ce qui ne participe pas efficacement à la mission de lutte contre la pauvreté.

En conclusion, bien que nécessaire, les prises de participation étrangères doivent faire l'objet d'une étude approfondie de la part des deux parties, de manière à intégrer tous les aspects nécessaires à un meilleur partenariat aussi bien capitalistes que sociaux.

Bernadette Simbafo
SOFINA

ESP

luis.castillo@grupofusai.org
09/03/2010, 16:21

Estimado colegas,

El debate me parece muy interesante. Quiero compartir nuestras reflexiones sobre este tema, sobre la base de que en nuestro caso se trata de una MFI regulada, que cuenta con una estructura mixta de inversionistas, pero cuya control y mayoría esta en manos de los fundadores y de los locales.

Opiniones

1. Nosotros creemos que una combinación es muy provechosa, especialmente porque permite atraer y combinar conocimiento, experiencias, recursos económicos y contactos que son muy importantes para una buena conducción y desempeño de la institución. En nuestro caso esto se ha comprobado.

2. El problema se plantea en la visión del largo plazo. Mientras los fondos normalmente tienen una visión de 5 a 8 años, los locales tenemos una visión de más largo plazo, especialmente si hemos sido los fundadores. La contradicción de intereses puede afectar el enfoque de las prioridades.

3. La globalización de la industria, esta llevando a muchos inversionistas a proponerse controlar redes e instituciones, lo cual puede plantear problemas, ya que puede llevar a la industria de microfinanzas a bajar su compromiso con las realidades locales. Ya lo hemos visto esto en muchos bancos transnacionales que se han retirado de la industria y en algunas de las MFIs más importantes, que por la crisis se han retirado del apoyo integral a los microempresarios por los riesgos que perciben o los problemas de rentabilidad. Es un problema no solo de gobernabilidad, sino de país, ya que todos los actores e instituciones que han construido la industria, en general lo han hecho para dotar a los países de sistemas financieros inclusivos, con raíz e identidad local o al menos latinoamericana.

Espero sean útiles estas reflexiones

Saludos
Luis Castillo
SAC Integral

FR

bart.de.bruyne@terrafina.nl
09/03/2010, 13:01

Bonjour,

Je me demande que la majorité des avantages et des inconvénients ne sont pas des inconvénients qui sont vrais pour tous les actionnaires: de l'étranger ou locaux?

- augmentation des ressources (sang) et des idées/possibilités pour nouveaux produits.
- autre vision d'un nouveau actionnaire
- l'autonomie (quelle autonomie - un actionnaire est toujours partie prenante, comme tout les autres actionnaires. ils sont par définition interne. Une organisation créé par des humaines sera toujours dépendant des gens dans des positions de gouvernance.
- conflits de gouvernance / de pouvoir entre actionnaires
- expatriation des ressources hors l'institut vers des endroits ou couches sociales qui ne sont pas les clients des EMF.

Sauf un peut-etre: une moindre compréhension des étranger des cultures socio-économiques locaux, compensé par une habilité de chercher solutions par une vision sur des expériences dans plusieurs pays.

Salutations,
Bart De Bruyne
Terrafina

FR

cecm@cbinf.com
09/03/2010, 16:50

Bonjour,

En fait, tout dépend de chaque Institutions de micro finance (IMFs), de sa maturité, de ses activités et de son assise financière.

Avantages:

- Pour l'IMF, le fait d'avoir des activités à financer sans avoir accès à des ressources abordables localement peut être considéré comme un avantage . C'est le cas des IMFs par exemple qui se spécialisent dans l'octroi de crédits sans collecter de l'épargne. Ces fonds leur permettent de financer plus d'activités mais il faut veiller à ce que l'IMF ne perde pas ses objectifs ni sa mission de départ.
- L'accès à ces fonds peut lui donner plus de visibilité dans le monde des bailleurs mais une analyse financière préalable sur le cout de la ressource doit être menée.
- L'accès comme vous l'avez dit à de l'expertise peut aussi être un avantage si les négociations sont faites correctement.
- Un autre avantage est non des moindres est le fait que cela stimule l'investissement domestique.

A coté de ces avantages, il ya des inconvénients

- Généralement les investisseurs viennent aussi avec leur vision et si l'IMF ne prend pas garde, elle risque d'oublier sa mission première
- Si les contrats ne sont pas bien négociés, le remboursement ou le versement des dividendes généralement exigés en monnaie fortes peut grever énormément sur les résultats de l'IMF et ce qu'elle pense gagner n'est pas ce qu'elle recoit en définitif.
- Nous supposons que les investisseurs viennent avec un but commercial donc, une négociation préalable et complète sur tous les aspects sensibles est requise avant tout engagement
- Le transfert des fonds coute généralement cher dans les pays pauvres , ce qui amenuise les résultats escomptés lors des négociations

- Pour les investisseurs, l'inconvénient c'est que ces opérations présente malgré tout des risques surtout avec l'instabilité qui caractérise les pays nécesiteux

M. Louise Nsabiyumva
CECM

ESP

luis.castillo@grupofusai.org

09/03/2010, 16:21

Sobre los inconvenientes quisiera agregar algunos, CUANDO SE TRATA DE INVERSION MAYORITARIA Y CONTROLADORA de internacionales en la MFI.

1. Perdida de la visión con que se creo la MFI
2. Poca sensibilidad a la cultura local, y por ende problemas para el manejo de personal y cohesioinar al equipo gerencial.
3. Pérdida de identidad.

La mejor mezcla, es una proporción que de peso a los inversionistas internacionales, pero bajo el control local

Propuesta:

60% nacionales y locales

40% internacionales

El problema es el siguiente:

1. Esa proporción requiere que la MFI tenga capacidad de levantar inversionistas locales
2. Cuando hay crecimiento acelerado, es difícil que se pueda mantener el control local, ya que se requiere de sumas grandes de capital. Para mantener la propiedad local, entonces, se requiere de pensar en estructuras de capital innovadoras que permitan fortalecer la base de capital, preservando el control local y la no repatriación de las ganancias al exterior.

Saludos,

Luis Castillo

SAC Integral

EN

cdunford@freedomfromhunger.org

09/03/2010, 17:09

Dear Sophie and All,

The Discussion Paper presents convincing evidence that foreign ownership has increased dramatically in recent years, but it does not support with data the argument that foreign ownership interferes with local development (it does not even define what "interference" means or how we would recognize it on the ground). This is a conjecture, which is made plausible by the long-time anti-colonialist narrative with echoes in today's concerns about globalization. I share these concerns. And I find the conjecture is made even more plausible by the argument that MFI owners who are far removed, both geographically and culturally, from the communities and markets served by the MFI are less likely to be responsive to local needs, opportunities and concerns. Practitioners of microfinance are rediscovering over and over again the importance of careful listening to the "target" market, of being "client centered" even if only to be more commercially successful. Paying

attention to customers is an essential feature of good business practice, as well as the key to good development practice. But is such attentiveness to customers more or less likely if the owners of the MFI are foreign or local? It makes sense that ownership would matter. However, without real evidence, we have only conjecture driven by ideological bias.

I find that ownership matters a great deal. Owners create incentives and directives that push MFI managers and staff to be more or less client-responsive. However, I think a distinction between foreign and local owners is not as helpful as looking more deeply at the motivation and philosophical orientation of the owners. I have seen foreign owners push MFIs toward better business practices that are conducive to both successful business and good local development. And I have seen local owners push their MFIs in quite the opposite direction. In short, I think labeling owners as foreign vs. local creates an unimportant dichotomy that is likely to be counter-productive. Why do this without some solid evidence that foreign ownership is negatively correlated with responsiveness to local needs, opportunities and concerns? Why not look beyond nationality and residence to more deeply inquire into who these owners are as individual people and institutions?

Warm regards,

Chris Dunford
Freedom from Hunger

EN

Matthias.Adler@kfw.de
09/03/2010, 17:18

Dear all,

first of all, I would like to know the background of the discussion on pros and cons about "foreign" ownership in MFIs. What have been the underlying reasons for ADA to conduct such a study? Second, you will get very different answers to this question depending on the respective perspective you take.

From our experience, the nationality of ownership has not played a decisive role. The fact that in many if not most cases responsible investors provided equity was far more important in promoting good practices, contributing to knowledge transfer and ensuring responsible finance practices with these MFIs. So overall we come to the conclusion that this model has played a crucial role in the development of sound microfinance practices. This is also highlighted by the fact that in many cases international networks contributed to the spread of good standards. So overall, I cannot see any major disadvantages, when compared to (in many cases, non-existing) alternatives the MFIs have. Of course the funding base for MFIs should be local to the greatest extent possible, but this is a process and requires sound MFIs, a sound sectoral environment and ultimately a macroeconomic development that is conducive to the development of local capital markets. MFIs with committed, responsible investors are cornerstones in this endeavour.

Best,
Matthias Adler
KfW

FR/
EN

Herve.ALONCLE@kbl-bank.com
09/03/ 2010, 17:40

Je souhaiterais poser cette question ci-dessous en réaction de l'intervention de M. Nsabiyumva
Merci d'avance

Remarque :

The fact that terms and conditions of the contracts should be widely negotiated before the partnership arouses questioning for me.

How to ensure that a "preliminary agreement" or contract will be respected ? Which legal entity (local or international) would be able to solve a dispute for one of the protagonists.

I mean, some countries have specific legislation, specific approach on agreements. For example in China, contracts (not specifically on microfinance) are just viewed as a piece of paper, not like an engagement to do something with 'strict' respect. Each party has to negotiate all along the partnership. It's therefore time consuming for both parties.

So what are the tools or resorts for investors, that would ensure that the terms of the contracts (dividends, objectives, etc.) be respected or forced to be respected? On the other side, where the local party will find legal help to protect against overstating requests from investors?

Hervé Aloncle
KBL European Private Bankers

FR

Amadou.HEBIE@ec.europa.eu
09/03/2010, 17:47

Je voudrais d'abord souligner que toutes les EMF sont généralement confrontées aux mêmes problèmes, c'est-à-dire, rendre les services financiers accessibles au plus grand nombre possible de gens pauvres, et ce de manière pérenne.

Pour ce faire, dans la vie de l'EMF, le problème d'investissement privé peut se poser à un moment donné de sa croissance.

Aussi, je suis d'accord avec l'analyse des avantages et inconvénients développée par Bernadette N Simbafo. Ceci étant, l'ouverture à l'investissement privé ne doit pas occulter la durabilité de l'offre de services financiers qui est un facteur important dans une perspective de lutte contre la pauvreté. La solution à ces problèmes n'est pas toujours aisée. Une attention trop poussée à la rentabilité risquerait d'éloigner l'institution des pauvres en faisant une sélection trop rigoureuse des clients. Par contre, une intermédiation trop sociale pourrait inciter à l'application de taux d'intérêts trop bas mettant en danger la viabilité de l'institution. Je note en passant que la capitalisation et la gestion en général des EMF sont assujetties à une réglementation qui limite les inconvénients mais pose aussi des exigences; cas de la Loi PARMEC en Afrique de l'Ouest (zone UEMOA).

Ainsi, face aux investisseurs privés, l'EMF peut être confrontée à la priorité à donner entre l'intermédiation sociale et l'intermédiation financière qui peuvent faire l'objet de priorités et d'attentes divergentes. Mais, elles peuvent aussi être gérées et se compléter mutuellement lorsque leurs fonctions propres sont respectées. L'intermédiation financière est soumise à des impératifs simples bien qu'exigeants en termes de viabilité; ce qui est souvent le souci des investisseurs privés. L'intermédiation sociale poursuit l'objectif de soulagement de la pauvreté à travers l'octroi de services financiers pérennes, ce qui est souvent le but des propriétaires de l'EMF.

Dans ce contexte, une démarche efficace consiste à envisager les défis posés par l'apport d'investissements privés en renforçant davantage les aspects de gouvernance, de capacités, des stratégies et de structuration organisationnelle de l'EMF dans une vision de long terme.

Amadou Hebie
Délégation de l'Union Européenne

FR

Amadou.HEBIE@ec.europa.eu
09/03/2010, 18:42

Dans la sous-région Afrique de l'Ouest, l'activité de microfinance est régie par un dispositif légal et réglementaire adopté par l'ensemble des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). La loi-cadre définissant le cadre juridique réglementant les activités des systèmes financiers décentralisés de la sous-région, a été adoptée par le Conseil des Ministres de l'UEMOA, lors de sa session tenue le 17 décembre 1993 à Dakar ; cette loi appelée communément Loi PARMEC a été promulguée par chaque pays membre avec des décrets portant modalités d'application qui tiennent compte des réalités du pays. Dans cette zone, chaque état définit et circonscrit les modalités de prêts aux IMF incluant les investissements privés. Au Burkina Faso, par exemple, il a été mis en place une Direction de suivi des Institutions de Microfinance (DMF) au sein de la Direction générale du Trésor dont un des rôles est de veiller justement à ce que les activités des IMF soient conformes à la réglementation en vigueur y inclut les dispositions de bonnes pratiques de refinancement, de prêts et de crédits et de gestion de risques. De façon autonome, les IMF elles-mêmes ont créé l'Association Professionnelles des Institutions de Microfinance (APIM) en vue de promouvoir les bonnes pratiques.

Amadou Hebie
Délégation de l'Union Européenne

EN

asilva@omtrixinc.com
09/03/2010, 22:14

If I had to summarize my understanding of what I have read so far, I would say that foreign ownership is not necessarily bad (or good), what is important is who the investor is (foreign or domestic) and how its resources and goals fit with the organization's needs and mission.

Alex Silva
Omtrix

EN

fernandoprado@asofinbolivia.com
09/03/2010, 22:36

Perfect. I would not have stated it better, Alex.

Fernando
ASOFIN

ESP

gifiestas@hotmail.com
09/03/2010, 23:57

Estimados amigos saludos.

La titularidad extranjera permite afrontar con mayor capacidad aspectos regulatorios en el caso del Perú, ya que al generar mayor fortaleza patrimonial de las IMFs no está temiendo crecer en colocaciones y poder ser sujeto a observación por parte del ente regulatorio (SBS).

Demos manifestar que muchas veces este fortalecimiento genera relajamiento en el otorgamiento de créditos dado que algunas IMFs se ven la obligación de colocar para justificar la necesidad de crecimiento, solo se solicita el fortalecimiento sin tener un plan estratégico coherente o lo hacen por que la empresa extranjera lo exige.

Gilmer Fiestas
Caja Rural de Ahorro y Crédito

EN

blassysmicromag@yahoo.com
10/03/2010, 01:50

Thanks for a succinctly written analysis Christopher.

My take is whether real or imagined some recipients of microcredit loans can't help but wonder if microcredit loans indirectly subjugate them. It should be noted that foreign investors wield more influence and are more involved in microfinance because the elites or intelligistas in most of the sponsored nations are still skeptical about the concept. So care should be taking in emphasizing the dichotomy of microfinance funding sources. If the intentions of the MFIs are genuine, the needs of the target markets and their community would be served regardless of the transfer sources.

Regards,

Sandra Frempong
Blassys...the Microenterprise eMagazine

EN

rehankhawer@gmail.com
10/03/2010, 05:36

Dear All,

Answer to the Question:

Investment by foreign agencies, organizations and investors is always appreciated by local players.

Following are the main advantages:

- It brings foreign expertise in the country
- Encourages growth of local industry
- Brings foreign exchange in the country

There are possible disadvantages too:

- Distability may cause problems for foreign investors
- Currency fluctuation can result in huge losses
- Foreign investors can overtake the local industry

Regards,
Rehan Mehmood
Akhuwat

EN

bobrien@opportunity.org.au

10/03/2010, 07:28

The universe of advantages and disadvantages of foreign capital has been fully explored with many interesting comments. At the risk of being caught between topics, I had a few thoughts.

Let's not forget that many MFIs are faced with a shortage of funding, just as their clients were many years ago. The reasons microfinance was - and still is - needed, is that there is a shortage of funding for the poor. In the same way, those funding the poor may face their own funding shortages! Whilst this is becoming less of an issue, there is still an enormous need for microfinance and the MFIs who provide it.

MFIs will generally choose the funders that best suit them - from the sources they can locate. There are two key things that are needed: 1. information about the funding providers, such as the MIX, and 2. a clear understanding of the terms on which the funds are provided. Just as transparency in lending to the poor is crucial, it is important that funders are also open. I am not suggesting that this should be regulated - because that may lead to funding volume limitations. Rather, as with the activities of MFIs, it is really a matter for the ethics of the funding organisation, which will in turn reflect their own governance.

So, if we are to reach the tens of millions still excluded from financial services, we cannot really afford to limit any sources of funding - whether foreign, domestic or whatever - on offer to the MFIs. However, the motives of different funders should be clear, regarding issues such as those discussed, eg returns, Board influence, investment motivation etc, so that the MFIs can make a decision on the funding that is most appropriate for them.

Thanks,
Clay O'Brien
Opportunity International

Contributions Virtual Debate, 2nd day, 10th March 2010:

Introductory statement, 10th March 2010:

The first ADA Discussion Paper suggested that, from a development point of view, there might be reasons for caution when it comes to foreign ownership in microfinance. A possible role for foreign equity investors might for example be to formulate exit strategies that clearly define at which stage of the development of a microfinance institution they have to limit or to withdraw their foreign equity investments.

Question, 10th March 2010:

According to you, what are possible exit strategies for foreign equity investors in microfinance? And are they linked to the integration of local investors?

EN

bobrien@opportunity.org.au

10/03/2010, 10:38

The two main ways to exit an investment in a MFI are: a trade sale to another investor; or through a public listing of the company. Under the former, the new investor could be an existing shareholder, who may have pre-emptive rights, allowing existing shareholders priority in any sale.

As for a listing, the stock markets in many developing countries are not large enough to provide the existing shareholders with the liquidity to sell to a range of small shareholders. The listing will also impose obligations on the MFI that may be a burden, such as regular reporting. Not a bad thing in itself, but it may reduce the focus on the MFI's strategy to a shorter time frame, sometimes as little as the interval between reporting (usually 6 months).

A listing may allow the MFI to raise capital in the future, which could also be a benefit. This is often also cited as an avenue to bring in local investors. However, I would reject any compulsion to do so. It may limit the ability of investors to sell and, hence, their willingness to support the MFI in the first place.

It is common for Governments to impose shareholding limits on MFIs, in terms of either the maximum amount per shareholder or the identity of the shareholders, eg x% must be held by locals. But this will also restrict the ability of an MFI to raise funds. In Kenya, the Governor of the Central Bank recently recognised that such shareholding limitations may be one reason why the take-up of the new Deposit Taking licence has been slower than hoped.

Therefore, I would be hesitant to impose any 'localisation' of MFI ownership through the exit mechanism.

Clay O'Brien
Opportunity International

EN

Jan.Postmus@cordaid.nl

10/03/2010, 11:03

Dear all,

with regard to exit strategies, I would like to stress the importance of the need for patient capital in microfinance. A long time horizon for investment is crucial in shaping a sound microfinance sector. Only a sound a stable microfinance sector can deliver the best services to the clients. And let's not forget that the microfinance exists because of the clients that the mfi's intend to serve.

Experiences in several countries show that investors have a short term investment horizon (a recent (maybe exceptional) example is the recent sale of shares in Equitas (Indian mfi) of Kalpahtii Investments to Sequoia. Kalpathi only held the shares for 2 years.

Private equity investors tend to have a short time horizon (3 - 5 years). That means that the equity investments term becomes nearly the same as the term for loans. This is not a good trend and not beneficial for the mfi's nor their clients.

Long term patient capital will work out much better. Long term commitment also underlines that there is a shared identity/values/attitude.

Another point is: to whom are you going to sell your shares when you are exiting? Ideally again to a party that shares the same identity/values and attitude.

Kind regards,
Jan Postmus
Cordaid

EN

jaap@beukafin.co.za

10/03/2010, 11:49

Answer to Questions,

Why will a foreign equity investor exit from microfinance with such good returns? It is the micro finance organizations responsibility to do sensible criteria that leads to a good return.

Kind regards,
Jaap Bam
Beuka Loans

FR

alyngouille@yahoo.fr

10/03/2010, 12:14

Au début des indépendances les banques européennes accompagnées d'investisseurs européens étaient les actionnaires des banques parmi lesquelles La Société Générale, Le réseau BNP. Plus de cinquante ans après, ils ne se sont pas retirés malgré la présence d'autres privés nationaux ou étrangers dans le secteur. Ils ont encouragé et stimulé les investissements et continuent à le faire aujourd'hui dans toute l'UEMOA.

Pour nous les investisseurs étrangers qui interviennent dans les IMF doivent être perçus de la même manière. Ils doivent être libres de planifier leur sortie en vendant librement leurs parts à d'autres

investisseurs qui peuvent être des nationaux; ce qui ne doit pas être difficile si l'expérience est porteuse.

Au Sénégal, même sans une cotation boursière, il est possible de vendre des actions.

Aly Ngouille Ndiaye
Président Mutuelle du Djolof (DJOMEC)

EN/
FR

bart.de.bruyne@terrafina.nl
10/03/2010, 15:14

Bonjour tous,

I agree with everybody so far. I do not see the advantage of an early exit strategie. Is this needed? I see it rather as a disadvantage if foreign investors would have only a short term perspective, because of a quick exit.

Je suis d'accord avec tout le monde de ne pas voire l'interet d'un sorti a court terme.
Pour moi, une strategie de sortie n'est pas vraiment importante.

Bien a tous,
Bart De Bruyne
Terrafina

FR

nsabiyumva1963@yahoo.fr
10/03/2010, 15:14

Bonjour tout le monde

Ci joint mon point de vue sur le sujet

- Les conditions de sortie doivent être convenues entre les deux parties dès le contrat de départ pour éviter tout problème ultérieur
- L'idéale serait que l'investisseurs pense à se retirer après un temps qui permet à l'IMF bénéficiaires de faire ses preuves et pouvoir capitaliser les effets du partenariat (le délai oscillerait autour de 3 ans).
- Parmi les stratégies, l'investisseur doit veiller, autant que faire se peut, à ce que les compétences ou l'expertise acquises soit capitalisées par l'IMF partenaire
- Si l'investisseur veut récupérer ses parts, il doit donner dans la mesure du possible des facilités à l'IMF de le faire de façon échelonné pour éviter de causer un problème de trésorerie
- S'il est question de vendre, l'IMF, à défaut d'être prioritaire parmi les prochains actionnaires, serait consulté avant que le partenaire ne se prononce sur qui va acheter les actions. *Comme évoqué, le départ d'un investisseur qui laisse une IMF viable et de confiance susciterait certainement l'entrée des investisseurs locaux qui restent aujourd'hui quand même frileux et n'osent pas s'aventurer sur ce secteur jugé dans certains pays comme presque informelle!!!!*
- L'Investisseur doit prendre des stratégies pour sortir honorablement et laisser un partenaire sur qui il pourrait compter par la suite

M.Louise Nsabiyuma
CECM

FR/
EN

axel.ada@microfinance.lu
10/03/2010, 15:47

Bonjour à tous,

La sortie d'un investisseur étranger ne doit certainement pas se faire trop vite (3 ans me semble très court) et être bien préparée. Mais au niveau de la préparation, quels sont les éléments dont il faut tenir compte ? Nous connaissons un cas d'une IMF pour laquelle les investisseurs étrangers avaient clairement mentionné leur stratégie de sortie : après 5 ans à un prix pré-déterminé. Nous avons constaté qu'après 7 ans, les investisseurs étrangers étaient toujours présents (plus présents même). Il semble donc que les intentions sont souvent affirmées mais que dans la pratique la sortie est plus difficile à mettre en œuvre. Par ailleurs, est-il logique de pré-négocier le prix de sortie. N'est-ce pas une manière de contourner la prise de risque sensée être assumée par l'investisseur en capital ? Avez-vous des exemples concrets dans ce sens ?

Dear all,

The exit of a foreign investor should certainly not take place too quickly (3 years seems quite short) and it should be well prepared. But in terms of preparation, what are the elements to consider ? We know the case of an MFI for which foreign investors clearly mentioned their exit strategy: selling their participation after 5 years to the founding local NGO at a pre-defined price. We noticed that after 7 years, foreign investors were still present (and even more present). It seems that there are a lot of good intentions but practically it seems more difficult to implement an exit strategy. In addition, is it logical to pre-negotiate the exit price? Isn't it a way to overcome the risk which is supposed to be taken by the shareholder? Do you have practical examples regarding this issue?

Axel de Ville
ADA

EN/
FR

axel.ada@microfinance.lu
10/03/2010, 16:02

Dear all,

I am following on the « pre-emptive right » issue. Shareholders agreement often mention a clause of "pre-emptive right" allowing them to buy shares if a shareholder is selling them. We know a situation where a local investor would like to buy the shares of an existing foreign investor willing to pull out but the other existing foreign investors already told that they want to increase their participation using their "preference right". We believe that "preference right" might be a barrier for the entrance of potential local shareholders. Isn't it possible to have it as a facilitator towards local ownership? Do you know practical examples where potential local investors might have a "preference right" when shares are available ?

Bonjour à tous,

Je suis la question du "droit de préemption". Les pactes d'actionnaires mentionnent souvent une clause relative au « droit de préemption », permettant aux actionnaires existants d'acheter des actions des actionnaire sortant de manière prioritaire. Nous connaissons une situation dans laquelle un actionnaire potentiel local souhaite acheter les actions d'un actionnaire étranger sortant mais les autres actionnaires étrangers ayant fait savoir qu'ils souhaitaient augmenter leur participation et utiliser ce droit de préemption, l'entrée d'un actionnaire local est impossible. Nous pensons que la

clause de préemption peut être une barrière pour l'entrée d'investisseurs locaux. Ne serait-il pas possible d'utiliser une telle clause pour faciliter l'entrée d'actionnaires locaux ? Auriez-vous des exemples concrets dans ce sens ?

Axel de Ville
ADA

FR

aichaelhadj7@yahoo.fr
10/03/2010, 16:16

A cette question, je dirais que, les stratégies de sorties doivent dès au départ être clairement définies. Ils doivent être un préalable négociés entre les deux parties.

Les résultats obtenus (en terme de performance,) par l'IMF avec le financement des investisseurs étrangers suivis à travers des évaluations sont le déclic qui permet à l'investisseurs de savoir d'abord à quel chemin et en fin de contrat le plus qu'a tiré l'IMF.

Dans la signature du contrat avec les investisseurs, la mission sociale de l'IMF doit être clairement ressortie et acceptée par les investisseurs pour éviter avec le retrait de ces derniers faire entorse à toute cette population pauvre qui bénéficie des services de l'IMF. d'où:

- Fixer un délai avant le retrait (3 à 5 ans)
- Proposer un échéancier à l'IMF
- Si le délai expire et que les résultats de l'évaluation montrent une IMF en croissance et cela pour éviter une tension de trésorerie; penser à un éventuel avenant au contrat initial
- Recenser et convoquer une table ronde investisseurs étrangers et locaux, plus IMF (Sous régionale et régionale) en vue d'une harmonisation des actions en faveur des IMF.

Amadou Aichatou Issa
SDSA

EN

bart.de.bruyne@terrafina.nl
10/03/2010, 16:26

Hi all,

According to me we enter now the debate of entry and exit of any shareholder and here I agree that this has to be defined very well, by preference in the statutes of the MFIs, so that it is clear how to enter or exit, and to define who can get preferential rights etc, Those things should not be case or investor based, but be a part of the statutes and rules set within the MFI.

Kind regards,

Bart
Terrafina

EN

nishvut@hotmail.com
10/03/2010, 17:01

Exist strategy is so important for MFIs. Any way sooner or later, foreign invested public MFIs will face ownership issue. Therefore, from its very beginning of its initial stage of MFIs, board of directors should think of it. Unfortunately, most of public MFIs' board members change constantly as well as so weak. For my point of views, the exist strategy needs to launch at age of 6 of MFIs and total durations of implementation of the exist strategy should not be no more than 3 yrs.

Tuvshin
Mongolian Microfinance Association

EN

axel.ada@microfinance.lu
10/03/2010, 17:09

Thanks for your contribution. What do you mean by “public MFIs' board members change constantly as well as so weak” ? What do you mean by “constantly” and “weak” in what sense ?

Axel de Ville
ADA

EN

nishvut@hotmail.com
10/03/2010, 17:17

If MFIs have a strong ownership, really does not matter of being local or foreign owners. However in order to improve the quality of MFIs shall be ideal to be mixed ownership possibility local and foreign. But, some MFIs has a whole owned public NGO ownership. Exist strategy is important for such as MFIs or improve their ownership status... etc

Tuvshin
Mongolian Microfinance Association

EN

blassysmicromag@yahoo.com
10/03/2010, 17:44

Hello everyone,

Having an exit strategy is a standard part and parcel of most financing ventures. The real issue is when and how should it be done. The Microfinance industry is still evolving, stakeholders whether local or foreign needs to take proactive measures and look beyond simply providing loans otherwise with so many MFIs on the rise the concept is going to peak prematurely. There are many other aspect of Microfinance to expand on such as livelihood projects, partnering with local non-MFIs, increased market access for the products of the loan recipients, etc.

Regards,
Sandra Frempong
Blassys...the Microenterprise eMagazine

EN

info@microfinanceassociation.org
10/03/2010, 21:33

It is also important that this is factored into the investment strategy at a very early stage. There have been cases where exit decisions have been made because of political uncertainties. This can create real problems.

The Microfinance Association

EN

bobrien@opportunity.org.au
10/03/2010, 23:44

Axel,

It would be very unusual for pre-emptive rights to limit the parties to whom a shareholder could sell, eg to new local shareholders only, as the pre-emptive rights are themselves a limitation, ie a vendor must initially offer shares to existing shareholders (some of whom may, of course, be local).

The clause will normally place restrictions on the ability of other shareholders to buy, including: they must make an offer within a certain time; often the offer must be for all of the shares for sale; and there may be a minimum price to be satisfied. Therefore, if the vendor does not receive a satisfactory offer within a certain time, it would be free to sell to anyone, including new local shareholders.

There may be other requirements, such as Government imposed minimum local shareholdings, that could push the MFI towards local ownership. However, as I mentioned in my last posting, that may discourage investors in the MFI's early, crucial fund-raising.

Finally, it is worth remembering that pre-emptive rights do have some benefits, even if they do not require new local shareholders, such as to combat some of the concerns voiced by other postings, eg avoiding mission drift.

Thanks

Clay O'Brien

Opportunity International

Contributions Virtual Debate, 3rd day, 11th March 2010:

Introductory statement, 11th March 2010:

As the first ADA Discussion Paper suggests, the question of the ownership structure of microfinance institutions might be included in their overall evaluation, together with other financial and social performance indicators.

Question, 11th March 2010:

In your opinion, should local ownership be considered as a social performance indicator?

EN

hugo.coudere@alterfin.be

sent in advance

I think that local ownership should be considered as a social performance indicator, but not in the sense that 0 local ownership is bad and 100% local ownership is good.

But let's first see who best should own MFI's and this is not only a question of local versus foreign ownership. This is a difficult question because we need to reach at least three objectives through ownership that to a certain point might be contradictory. We need strong ownership in view of being able to mobilise enough capital and in view of generating good governance and strong leadership and lastly we need strong ownership in view of developing and defending the social vision of an MFI. So finding the right mix of ownership is not simply a matter of local versus foreign.

What are the different ownership models that we have at hand?

- ❖ The not for profit organisation
- ❖ The savings and credit cooperative
- ❖ The company limited by guarantee (guarantee provided by a trust fund)
- ❖ The company limited by shares (shares in hands of institutional shareholders)
- ❖ The company limited by shares (shares in hands of private shareholders)
- ❖ ...

So in my opinion it is more important to see which model is the best guard of the social vision (provided the MFI has one) and this, probably, is different from one country to another. In any case I think it is of utmost importance that reference shareholders (or members) should be at least aware of the different impact their decisions have on the social performance of the MFI. Preferably, if possible, these shareholders should be local. (Though, I prefer a more or less socially motivated foreign investor as a shareholder over a local loan shark.)

I final note: the debate on the nature of shareholders should not be held not taking into account other stakeholders and (local) regulation can play.

Hugo Coudéré
Alterfin

EN

bart.de.bruyne@terrafina.nl
11/03/2010, 10:00

Hi all,

If you would say, client representation in governance decisions to defend the interests of beneficiaries and the product offer to them, I would consider it as a social performance reference. I am also in favor to reflect on various ownership and governance issues and how to introduce them in assessments. I do not see how to score local ownership as social: for me it is neutral, depending on who local and foreign owners are? Local ownership is for me not a guarantee to obtain better social performance management, compared to foreign owners. I would not integrate it as such.

Kind regards,
Bart
Terrafina

FR/
EN

souleymanesne@yahoo.fr
11/03/2010, 10:20

Bonjour à tous et à toutes...

Merci d'avoir initié ce "**mail-forum**" qui selon moi, constitue une innovation dans la stratégie de communication entre les acteurs de la microfinance. La question soulevée, est de taille dans la mesure où, elle pose le problème crucial du **financement** des structures de microfinance dont l'objectif principal est, avant tout, **social**.

Cependant, pour mieux pérenniser l'action sociale, il faut avant tout, mettre sur pied des structures d'Imfs solides. Donc, dans des pays où le dispositif financier est encore balbutiant voir inexistant, le recours aux financements étrangers reste la seule alternative...

Tout dépend maintenant des modalités arrêtées pour faire fonctionner ce partenariat. Nous avons vu des structures de microfinance créées par *des capitaux étrangers* devenir des leaders dans leur pays.

Toujours est-il que, si les relations entre les acteurs nationaux et étrangers ne sont pas bien cadrées et que toutes les décisions prises au sein de ces IMFS proviennent de "*ces bailleurs de la microfinance*", dans ce cas, les conséquences pourraient être désastreuses pour ces structures car n'étant toujours pas en adéquation avec les réalités sur le terrain.

Du point de vue de la proximité, le fait que ces structures soient entièrement régies par des capitaux extérieurs peut freiner le *sentiment d'appropriation* des membres vis à vis de leurs mutuelles. Donc la prise de participations étrangères peut avoir des avantages réels dans *l'espace microfinance* si ce partenariat contribue à bâtir un *système financier équitable* mais aussi *rentable* et *bénéfique* pour l'ensemble des acteurs: **les membres** qui adhèrent à ces imfs, *le personnel de ces structures*, **les dirigeants** des structures et leurs **partenaires étrangers**.

Hello with all and all... ¶

Thank you to have initiated this "email-forum " which in my opinion, constitutes an innovation in the strategy of communication between the actors of the microfinance. The raised question, is serious insofar as, it poses the problem crucial financing of the structures of microfinance whose principal objective is, above all, social.

However, for better pérenniser the social action, it is necessary for all, to set up of the solid structures of Imfs. Therefore, in countries where the financial device is still stammering to see inexistant, resorts it to the foreign financings remains the only alternative...

All depends now on the procedures adopted to make function this partnership. We saw structures of microfinance created by *foreign capital* to become leaders in their country. Always it is that, if the relations between the national and foreign actors are not well tallied and that all the decisions taken within these IMFS come from "*these financial backers of the microfinance* ", in this case, the consequences could still be disastrous for these structures but not being in adequacy with realities on the ground.

From the point of view of the proximity, the fact that these structures are entirely controls by external capital can slow down *the feeling of appropriation* of the members with respect to their mutual insurance companies. Thus the foreign acquisition of a holding can have real advantages in *space microfinance* if this partnership contributes to build *a system equitable but so profitable and beneficial finnacier* for the whole of the actors: the members who adherent with these imfs, *personnel of these structures*, leaders of structures and their foreign partners.

Souleymane Sene
Pamecas

EN

graziosiascanio@aol.com

11/03/2010, 10:30

Hello,

The entry into a local market of a foreign ownership could have positive effects on either expanding outreach or get local financial market more integrated into the financial circuits. Having said that, a word of caution should be on the modalities of such intervention. Here the country's regulatory framework for microfinance sector will play a crucial role. Indeed it is in the interest of all players to keep safe the investments and safeguarding the the values and mission of the MFI. Here the problem call in cause outreach (in a broad sense) and sustainability to be matched in a way to keep a sound balance between the two objectives, which are not opposite but complementary. Be in touch.

Ascanio
n.a.

EN

mpctn@yahoo.fr

11/03/2010, 10:35

To my mind there are two crucial issues:

Having a Board that is fully focussed on and committed to the social mission (to avoid mission drift).
Negotiating the conditions with each new investor and not accepting any investor just to raise funds: they also have to be "social" investors willing to sacrifice exorbitant returns on investment in order to contribute to the core cause of microfinance which is relieving poverty.

Michael
enda inter-arabe/ Tunisia

EN

amachacek@grassrootscap.com

11/03/2010, 11:10

The implicit assumption in including local ownership as a social indicator is that it is unequivocally a good thing. This is not always the case - we have seen numerous instances of shallow-pocketed (local) investors (unwilling to accept a degree of dilution) destabilising local MFIs that have fallen on hard times just when they needed their owners' extra support, thereby endangering rather than enhancing the MFIs' overall social mission.

An analysis of the type, quality and likely contribution of any type of existing or prospective local (co) investor, both vis-a-vis financial and social investment objectives should obviously be part of the overall assessment (in the same way as it is for any and all international (co-) investors), but not included as a positive social indicator by default.

Regards,
Andrej Machacek
Grassroots Capital Advisors

EN

lpikholz@shorecapexchange.org

11/03/2010, 13:34

Implicit in the question is that local ownership is good, and therefore we should track it as a social performance indicator. I do believe it is good...but not necessarily better. It depends on the objective of the fund and the MFI.

If the first objective is poverty reduction or wealth creation through access to finance, access to more patient foreign capital (as well as some impatient capital which helps ensure performance discipline) is really helpful to meet the scaling required in the industry. I don't think there is evidence that local ownership or investment is inherently superior, or patient, for that matter. Most local capital does not have the luxury of patience that the DFIs should have (though many of them are becoming more commercial than the commercial investors, even with their wads of government money designed to take high risk).

But a second objective for some funds (including ours) and many MFIs is some degree of local ownership. Why – First, it is about betting on local entrepreneurs as owners who have a lot at stake and who care about the success of the MFI. Second, we have seen that commercial local owners can be more vested in success, sometimes, than their foreign counterparts. Third, we should care about designing mechanisms to be inclusive of local ownership if we want wealth creation to remain in-country and if we want to institutionalize the strengthening of local economies. Fourth, it better to develop local capital markets so that they function better, vs. squeezing local investors out (where they exist) by design of instruments or minimum investment amounts etc.

Lynn Pikholtz
Shorecap Exchange

EN

fernandoprado@asofinbolivia.com

11/03/2010, 14:38

I agree with Bart. Local ownership is not a guarantee -per se- to ensure a better social performance. So far, foreign owners/ investors have shown more commitment towards social performance.
Best,

Fernando
ASOFIN

EN

jaap@beukafin.co.za

11/03/2010, 11:43

Answer to Question,
Local ownership definitely contributes towards prosperity because the local owner understands the culture and needs of the local community. To enable local people in Africa to uplift the community they need proper training and mentorship from a local owner.
Kind regards,

Jaap Bam
Beuka Loans

EN/
FR

axel.ada@microfinance.lu

11/03/2010, 16:22

Dear all,

To add some input... I consider that economic development of a certain region is based on the strength and sustainability of its economic actors. Having strong and sustainable economic actors like MFIs at local level will have a positive impact on local development and including ownership in this perspective seems to me definitely relevant. A lot of comments during the last three days mentioned that ideally, theoretically and/or in a long term perspective, local ownership is good. Therefore, considering the trend of local ownership of an MFI along the years might be considered as an element of social performance. This should be balanced with the fact that foreign ownership might provide a value-added and reinforce an MFI. Positive social performance would reflect a trend that clearly ensure a majority local ownership, not necessarily reaching a 100%. Of course, a condition would be that both foreign and local owners have the same level of commitment regarding the MFI mission and vision.

Bonjour à tous,

Pour ajouter des éléments... Je considère que le développement économique d'une région se base sur la solidité et la viabilité de ses acteurs économiques. Avoir des acteurs économiques forts et viables tels des IMF au niveau local aura des conséquences positives sur le développement local et ce point de vue n'est que renforcé si l'on applique cela également au niveau des prises de participation. De nombreux commentaires émis au cours des trois derniers jours précisaient le rôle positif de l'ownership local en théorie et/ou à long terme. Dans ce sens, considérer le tendance en termes de participation locale d'une IMF au cours des années devrait être considéré comme un facteur en matière de performance sociale. Ceci doit évidemment être considéré conjointement avec la plus-

value que peut apporter une prise de participation étrangère. Une performance sociale positive serait le reflet d'une tendance qui montre clairement un enclavage local, ne cherchant pas nécessairement à atteindre 100%. Bien entendu, une condition préalable serait que les investisseurs locaux et étrangers ont le même niveau d'engagement par rapport à la mission et à la vision de l'IMF.

Axel de Ville
ADA

FR

aichaelhadj7@yahoo.fr
11/03/2010, 16:50

Les performances sociales sont une des raisons d'être des IMF.
Plusieurs indicateurs entre en jeu et permettent de mesurer les différentes dimensions des performances sociales. Quant à savoir si la prise de participation locale est à considérer ou pas comme Indicateur de performance sociale, il faudrait d'abord savoir que : Les prises de participation locales restent encore difficiles à obtenir pour les IMF et également il s'avère difficile de trouver des investisseurs locaux ayant des objectifs à tendance sociale.
Le niveau de rentabilité attendu à travers la prise de participation locale est tel qu'il est important de voir dans quelle mesure les investisseurs locaux sont prêts à renoncer à un rendement pour contribuer à la réalisation d'objectifs sociaux.

Amadou Aichatou
SDSA

FR

Pascale.Lacombrade@socgen.com
11/03/2010, 16:51

Comme l'ont signalé de nombreux participants, la nationalité des actionnaires n'est en aucun cas garant de l'attention qui sera portée à la mission sociale et "développementale" de l'institution. La présence ou pas d'actionnaires locaux au capital n'est pas forcément porteuse d'ancrage local. Ne sert elle pas souvent à obtenir une "licence d'opérer" auquel cas les actionnaires locaux "recrutés" peuvent ne pas du tout être intéressés à la microfinance et encore moins apporter une quelconque valeur ajoutée ?

Pascale Lacombrade
Société Générale

FR

cecm@cbinf.com
11/03/2010, 17:01

La réponse semble oui et non car cela dépend de plusieurs facteurs.

Que la prise de participation soit de la part des investisseurs étrangers ou locaux, la notion d'avoir un retour pécunier est toujours dedans et ce n'est pas mal non plus surtout que même les IMF visent la rentabilité.

L'avantage de la prise de participation locale est à encourager par le fait que le paiement des dividendes est fait en monnaie locale ,le terrain est bien maîtrisé et les risques aussi sont bien connu.

Mais en mon entendement, au risque de me tromper, il ne me semble pas évident que cela puisse être un indicateur de performance sociale.

M. Louise Nsabiyumva
CECM

FR

axel.ada@microfinance.lu
11/03/2010, 17:08

Ce n'est pas une question de nationalité la question est de savoir à terme où se situe la richesse économique.... Et dans ce sens, l'actionnariat local est de facto un élément d'ancrage local puisque le financement est et reste local. Je ne prétends pas que l'actionnariat local est garant de la mission sociale de l'IMF, cette mission doit évidemment être un pré-requis quelque soit l'actionnaire. Dans l'exemple donné ci-dessous, qui recrute l'actionnaire local pour avoir sa licence d'opérer ? Est-ce un financeur étranger ? Si oui, un tel cas serait de fait très négatif en terme de performance sociale de la part de ce financeur étranger... C'est pourtant ce que l'on observe dans certains cas : quelques % détenus par des locaux et une large majorité détenue par des actionnaires étrangers... !

Axel de Ville
ADA

EN

blassysmicromag@yahoo.com
11/03/2010, 18:59

Thanks Ascanio for that summation. Having local investors as partners is helpful especially in terms of safeguarding assets, promoting and expanding the MFI market. The business climate would be more relaxed with knowing that there are players or outreaches within proximity. Besides, the idea spreads the risk for the foreign investors as well.

Regards,

Sandra Frempong
Blassys...the Microenterprise eMagazine

ESP

folade@folade.org
11/03/2010, 20:06

Estimados amigos,

No creo que una inversión o participación de inversionistas externos puedan ser considerados como parámetros de rendimiento social no por lo menos con la nueva corriente de inversionista que se está dando en el mundo de microfinanzas en América Latina donde las ONG de cooperación están siendo sustituidas por Fondos de Inversión y Bancos cuyo único propósito es el rendimiento económico.

Saludos Edgar Zurita
FOLADE

EN

ARELIS.MEDINARECIO@acdi-cida.gc.ca

11/03/2010, 22:25

In my view, local ownership is highly desirable. This is a valuable parameter but not sufficient "per se" as a social performance indicator. It reflects a positive impact on local development, as mentioned below, but the investors commitment to the MFI mission and values has to be reflected somewhere.

Arelis Medina-Recio
Canadian International Development Agency

Contributions Virtual Debate, 4th day, 16th March 2010:

Introductory statement, 16th March 2010:

The first ADA Discussion Paper highlighted a trend towards more foreign ownership in the microfinance sector. It pointed out some risks that might be associated with such a trend and suggested that it might also make sense to foster local ownership.

Question, 16th March 2010:

According to you, what has been done in order to attract more local equity investors to the microfinance sector? And what efforts could still be made?

EN

Alberto.CORTEZON@ec.europa.eu

16/03/2010, 13:17

Dear all,

My name is Alberto Cortezon and I work at the EU Delegation to Egypt as Programme Manager in charge, among others, of Microfinance.

I personally think that the main reason behind the increase of, not only local, but in general any private investor's interest in microfinance is the improvement of the legal, regulatory and supervision frameworks in the developing countries.

Any private investor before entering into a sector like microfinance needs to be sure that 1) the information provided by the MFI is accurate, 2) ownership and management of the MFI is clear and 3) will be able to withdraw his/her investment at any time.

These three conditions can only be met if we have a clear framework where formal MFIs must report their balance sheets and financial status in a transparent way and the rules of the game are clear for everybody.

One extremely important thing in a sector like microfinance is the fact that not the quantity but the quality is what really matters, private investments that are committed to poverty alleviation, economic development and improvement of the living conditions of poor people in the long-term. Therefore, these investments must have a long-term vision and not seek quick profits. They should be more social than financial investments.

Alberto Cortezon Gomez
The Delegation of the European Union to Egypt

EN

graziosiascanio@aol.com

16/03/2010, 13:58

From the debate key elements emerged, but the question concerning MFI access to foreign investment deserves a more attention. And may be, we should question whether foreign investors are

ready - and to which extent to – or not put money into a MFI. In other words, MFI have enough appealing to the investors' eyes?

In my field experience this was the real question and not that one referring whether to open or not the door the foreign investments. Why? Because besides management problems there are other factors that could make it difficult a decision to invest on the grounds that the MFI environment at meso and macro level isn't yet favourable to expand MFI market.

Dr Ascanio Graziosi
n.a.

EN

axel.ada@microfinance.lu
16/03/2010, 14:14

Thanks for this contribution. Practically, did you ever organized a workshop to present the microfinance sector to potential local investors? Is it something EU delegation in Egypt is thinking about? or in other countries ?

Axel de Ville
ADA

EN

Alberto.CORTEZON@ec.europa.eu
16/03/2010,

Actually until very recently it was impossible to think about such option in Egypt as ALL the microfinance was done by NGOs that, in addition to their microcredit schemes, work in several other fields (health, education, gender, environment, etc.)

A couple of year ago some commercial banks started to create their own Microfinance Units and to allocate part of their own resources to microfinance (a very limited percentage though)

Just last year, a new legal framework was approved to allow a new figure called Microfinance Companies to operate in the sector. Practically speaking these new actors will be established as a normal private company with shareholders, equity, liabilities and assets. Behind this legal amendment is the idea of attracting foreign investments to microfinance as local investors (except for the small number of banks mentioned above) are still reluctant to enter in the business.

Unfortunately, microfinance in Egypt is still seen in many cases as charity rather than an economic sector with major social implications.

Alberto Cortezon Gomez
The Delegation of the European Union to Egypt

EN

asilva@omatrixinc.com
16/03/2010, 15:03

In order to answer this question one would first have to recognize that there are several types of organizations: NGOs, Cooperatives, for profit non-regulated entities, regulated non-bank

organizations and banks. Depending of the type of organization, different efforts would need to be made (for example, in the case of NGOs equity capital can not be brought into play).

Alex Silva
Omtrix

EN

jeromeaba@yahoo.fr
16/03/2010, 15:19

I believe we should « let all the flowers bloom ». In microfinance there are successes in all types of legal status/organizations (NGO, Cooperatives, NBFIs, banks; public sector, private sector). A good regulatory framework is necessary but not sufficient. Bolivia, Peru and Ecuador supposedly have among the best regulatory frameworks for microfinance: do these countries have attracted many local equity investors? I am not a specialist of these countries, can those who are tell us what the situation is? I do not consider cooperatives as «local equity investors» but may be I am wrong. ...

Jérôme Aba
n.a.

FR

simbafo@yahoo.com
16/03/2010, 15:37

Bonjour à tous,

La ruée des investissements dans un secteur émane d'une bonne appréciation de celui ci par les acteurs.

Au cameroun, le secteur de la microfinance a vu un boom grace à la loi du 14 aout 1992 qui régissait l'activité de microfinance. Les investisseurs locaux ont donc reçu les informations sur ce vieux secteur auparavant très timide, donc le cadre réglementaire a été amélioré par cette loi autorisant les coopératives d'épargne et de crédit à collecter les dépôts des usagers.

En résumé, l'état a favorisé l'entrée de nouveaux investisseurs en microfinance.

Ce cadre réglementaire a été amélioré au fil des ans, et des établissements ont présentés des performances exponentielles, qui à mon sens ont amenées d'autres agents économiques à investir en microfinance.

Toute fois beaucoup reste à faire pour attirer d'avantage de capitaux locaux:

- Diffuser largement les informations localement sur l'activité de microfinance
- Performance financières
- Professionnalisation des entreprises
- Amélioration de la qualité des services
- Bonne gouvernance
- Performances sociales
- Créer une plate forme locale d'échanges entre investisseurs potentiels et IMF
- Maitriser les bonnes pratiques en microfinance.

Bernadette Simbafo
SOFINA

FR

graziosiascanio@aol.com

16/03/2010, 16:04

J'ai travaillé au Cameroun et ailleurs en Afrique et je peux confirmer ce que j'avais déjà anticipé dans ma réponse en Anglais: d'accord sur le cadre réglementaire, mais c'est toujours l'environnement (macro et meso) des affaires et les barrières aux investissements qui freinent l'entrée de nouveaux investisseurs.

Dr. Ascanio Graziosi
n.a.

EN

lpikholz@shorecapexchange.org

16/03/2010, 16:53

Some quick thoughts to increase local ownership possibilities:

- Need more liquidity mechanisms - local investors want/ need to be able to buy and sell shares of MFIs
- Dividends – more investors would be attracted to MFI investments if they could rely on dividend income
- Deal structuring – must be willing to allow local investors to participate in smaller amounts (e.g.: \$10,000 or less)
- Engagement of regional and local banks who may be potential buyers; Retaining a local firm to broker a local/ regional deal
- Fewer ‘me too’ foreign investors – not necessary to have 4 IFIs in on a single deal, as is often the case.
- Might tax incentives work. They work elsewhere in Europe.

Thanks, Lynn
ShoreCap Exchange

EN

axel.ada@microfinance.lu

16/03/2010, 18:09

Thanks for your comment and proposals. If I understand you well, it means that working with regulator in order to set up appropriate investment framework and mechanisms at local level would be one element to strengthen.

I like your “me too” foreign investors point. Why do they need to see others getting in in order to get in ? In our case for example, we have a criteria that limit to start an investment operation once we see that more than 4 foreign investors are already in.

Axel de Ville
ADA

FR

diassomp@hotmail.com

16/03/2010, 18:08

La nouvelle loi des SFD adopté en 2009 en Afrique de l'Ouest, a élargi les intervenants dans le secteur de la microfinance en prenant en compte les sociétés anonymes, les sociétés anonymes à responsabilité limitée, les associations, etc. Celà est un avantage pour les investisseurs locaux.

Ce qui pourrait être fait pour attirer davantage d'investisseurs :

- d'assainir le secteur en vue d'accroître la confiance des investisseurs;
- de renforcer les capacités des IMF en vue d'une gestion transparente et efficace;
- de sensibiliser les apporteurs potentiels de capitaux;

Les IMF doivent à leur tour observer une gestion efficace et performante pour attirer les investisseurs locaux sans se détourner de leur but social.

Marie Pascaline Diasso

Fédération des Caisses Populaires/ Burkina Faso

ESP

gifiestas@hotmail.com

16/03/2010, 21:37

Saludos a todos,

En realidad lo que atrae y atrae inversionistas locales privados principalmente son los niveles de rentabilidad que se obtienen en la IMFs. lo cual conlleva a un riesgo a largo plazo en la medida que de generarse una crisis de rentabilidad dichos inversionistas pueden dejar de invertir y por lo tanto los sectores pobres verse sin acceso al financiamiento.

Lo que es urgente realizar es incidir en las prácticas de Responsabilidad Social de tal manera de comprometer a estos inversionistas socialmente adicionalmente difundir Buenas Prácticas de Gobernabilidad, lo cual considero es urgente.

Atentamente,
Gilmer Fiestas
n.a.

EN

asilva@omtrixinc.com

16/03/2010, 22:27

Most multi/bilateral investors have a "requirement" that their participation is not crowding-out other non-multi/bilateral investors. Bringing this to the attention of the investment community (and lobbying for these organizations to respect it) might be useful.

Alex
Omtrix

EN

blassyomicromag@yahoo.com

16/03/2010, 00:20

Thanks Lynn for your recommendations, they are viable strategies.

Foreign ownership in microfinance need not interfere with local development otherwise it defeats the core intent of the concept. My concern is, what might the foreign investor not doing to facilitate growth or improvement in the lives of their target market.

Sandra Frempong
Blassys...Microenterprise eMagazine

Contributions Virtual Debate, 5th day, 17th March 2010:

Introductory statement, 17th March 2010:

We would like to follow-up on the first ADA Discussion Paper with concrete actions and would be happy to win you as a fellow campaigner.

Question, 17th March 2010:

Who is willing to further collaborate with us on the topic of foreign ownership in microfinance? What activities do you suggest? And what might be your contribution to these activities?

EN

jeromeaba@yahoo.fr

17/03/2010, 11:37

Good morning to all,

I am prepared to collaborate with ADA on the topic of foreign ownership in MF.
I have a vested interest in doing so as I am a potential private investor in an MFI.

I have been looking at a minority, long term participation in a Tier 2/Tier 3 MFI for a year with no success to date. I have fairly precise investment criteria which put me in the social investor category.

What are the obstacles? **Identification of targets** is the first one: the investment universe (even with precise investment criteria) is very large. Access to reliable information is problematic (the MIX coverage is great but still limited). On the other hand, MFIs themselves looking for foreign investment do not really know what to do and whom to talk to. Is it realistic to think that there could be a central point (an exchange) by continent where offer and demand for equity investment in MF could be centralized and advertised? If yes, which institution could act as go between? (CGAP, Development banks, National MF Associations, ADA?) Are the amounts involved sufficiently large to justify a centralization. The problem is less acute when targets are in Tier 1 or top Tier 2. Should this exchange charge a fee?

Once this first obstacle is solved, others will surface which can be discussed later (negotiations, legal & regulatory aspects etc.)

Jérôme ABA

n.a.

EN

Frank.Bakx@terrafina.nl

17/03/2010, 12:54

Dear all,

Personally I do not want to actively support ADA in campaigning for foreign ownership; not out of principle, but for practical reasons of acting rather on the other side: supporting local MFIs and supporting local capital market development.

Re Jerome's contribution: I think that there is a plethora of potential (private) investors each with their own criteria for equity stakes. As much there is a very large number of weaker MFIs that need and are looking for investor. But they as well have their specific vision/strategies/ target clientèle (I do not agree with Jerome that they do not know what they want; they rather ignore what is available and what are the opportunities; and they may have problems to phrase their wishes and requirements in technical language). And they tend to look around in their own networks.

Matching MFIs with foreign investors (the more so if they want to be active shareholders) is more complicated: there should be a personal attachment, and will to work together, and give and take on policies/governance issues. Setting up a MIX-market type of market place may be useful, but still direct contacts, reconnaissance visits, due diligence missions etc are necessary.

Best regards,
Frank Bakx
Terrafina

EN

Alberto.CORTEZON@ec.europa.eu
17/03/2010, 13:05

Dear all,

I agree that lack of information is limiting the potential increase of foreign investments directed to local MFIs. And this goes both directions, from the demand side (MFIs do not know where to look for investments) and the supply side as well (investors not knowing potential investment opportunities). In a completely different field, international trade, the European Commission launched several years ago an online Helpdesk where, among many other services, companies from developing countries willing to export to the EU and European companies looking for partners or vice versa, could post their ads or info.

I guess this kind of market places in Internet where supply and demand could share information could be easily created, maintained and publicised by institutions like CGAP or MIX.

Alberto
Delegation of the European Union to Egypt

FR

falltanor@gmail.com
17/03/2010, 13:43

Bonjour à toutes et à tous,

C'est avec un réel plaisir que je participe au débat virtuel d'ADA que j'ai suivi avec beaucoup d'intérêt. Je vous remercie.

Sur la question de participation étrangères en Microfinance: L'engagement de tous est un préalable quant à une implication effective et positive dans le cadre de la mise en œuvre de projet de développement local.

Comme proposition: La réponse appropriée et si prometteuse a fait son chemin dans cette formulation: Projet Promotion de l'Entrepreneuriat en Milieu Défavorisé (PEMD)».

L'approche nucléaire vise à créer une plate forme organisationnelle au sein de laquelle les entrepreneurs et parties favorables à la participation étrangères en microfinance peuvent s'ouvrir,

mieux identifier leurs problèmes, se comparer avec les autres, développer leur confiance et améliorer l'entreprise.

J'espère que le débat sera fructueux

Tanor Fall

Mutuelle d'Epargne et de Crédit pour l'Entreprenariat et le Développement (MECENDEV)

FR

simbafo@yahoo.com

17/03/2010, 14:28

Bonjour à tous,

Je suis fort intéressée par cette proposition, vu l'importance de la question, j'aimerais en outre être mieux guidée pour mon apport, car ne suis pas assez fixée à ce niveau.

Cordialement

Bernadette Nadège Simbafo

SOFINA

EN

jeromeaba@yahoo.fr

17/03/2010, 14:25

Frank is right : contrary to what I wrote the MFIs do know what they want but ignore where to find it and what is available.

Once contacts with the MFI have been established the crucial and difficult phase starts : is there a personal fit, adherence to the vision and mission, consensus on strategy and governance etc. and due diligence is a must. This cannot be delegated but external collaboration on specific points may be necessary.

Alberto's suggestion of an Helpdesk looks attractive to me. What do other participants feel ? Is it, in your view, in the mandate of CGAP or the MIX ?

Jérôme

n.a.

EN

graziosiascanio@aol.com

17/03/2010, 14:54

The Bank for International Settlements in his consultative document on Core Principles for Microfinance Supervision said that in the sector there are a wide range of institutions.

Indeed Microfinance has become the name of a financial game played in different tables like poverty alleviation, entrepreneurship promotion, social enterprise, financial linkages, value chain finance and political instrument to fight the world crisis, besides the initial goal as a grass roots tool lifting people from poverty.

Around the tables there are a heterogenous groups of players: volunteers, developers, bankers, investors, charity houses, government, funding agencies, private businesses, visionaries.

Referring to the question we are in presence of an investment and as such it does expect a return and herefore here microfinance means Other Deposit Taking Institutions (ODTI) and Micro Credit Institutions (MCI), according to Basle proposed regulatory framework on microfinance.

In the two above mentioned financial circuits each one and ever institution can play its role and it is up to them to determine to which extent they can agree on having a partner and at which conditions. In this perspective it will be safe the objective to promote country financial inclusion within a regulatory framework, which will fix the rules of the game.

Dr Ascanio Graziosi
n.a.

EN asilva@omtrixinc.com
17/03/2010, 15:22

I would be interested in joining a multidisciplinary group in further exploring the issues related to foreign versus local ownership of MFIs.

Alex
Omtrix

EN Frank.Bakx@terrafina.nl
17/03/2010, 15:31

If you define it in this broader context, I would be interested in joining the group.

Frank Bakx
Terrafina

EN amachacek@grassrootscap.com
17/03/2010, 15:43

I would be delighted to join Frank, Alex and any others if the group's remit were defined as broadly as suggested by Alex.

Regards,
Andrej Machacek
Grassroots Capital Advisors

EN blassysmicromag@yahoo.com
17/03/2010, 15:51

Hi Sophie,

I would be interest in collaborating with ADA on this endeavor, especially if there is willingness to design programs to increase livelihood projects. Raising awareness through publications would be one of the many ways to promote this.

Regards to all,
Sandra Frempong
Blassys...Microenterprise eMagazine

FR

bodach@ardifondation.ma

17/03/2010, 17:38

Bonjour à tous les participants,

Je serais également intéressée et ravie de rejoindre l'équipe pour les prochaines réflexions, en considération de l'intérêt du sujet et de la pertinence des interventions des uns et des autres.

Et je rejoins la proposition des participations relative à la définition préalable des actions susceptibles d'être engagées pour suivre le premier support de discussions.

Malika Bodach

ARDI Fondation pour le Micro Crédit

EN

jramirez@e-mfp.eu

17/03/2010, 16:35

Dear Participants,

The European Microfinance Platform (e-MFP) has launched recently the concept of Action Groups (AG) to encourage e-MFP members to work together.

I believe it could be interesting to explore the idea of forming an AG that will gather different microfinance actors interested on working in the topic of foreign ownership.

AGs base their activities on concrete proposals with a limited duration (3 to 24 months) and a clear output. Once approved by the e-MFP Secretariat and by the e-MFP Board, the AGs will receive management and organizational support from the e-MFP Secretariat.

In order to be formed AGs need to represent 6 e-MFP full members, from at least 2 peer groups, based at least in 3 European countries.

If any of you is interested in forming an e-MFP Action Group on the topic of foreign ownership, please don't hesitate to contact me with copy to Sophie Wiesner at sophie.ada@microfinance.lu

Best regards,

Juana Ramírez

e-MFP

FR

nsabiyumva1963@yahoo.fr

17/03/2010, 19:16

Bonjour Sophie;

Nous sommes intéressé aussi à poursuivre ces débats en rapport avec la prise de participation en microfinance.

Actions proposées:

* Echanger sur les opportunités existantes pour ceux qui veulent investir et ceux qui souhaitent avoir des partenaires allant dans ce sens.

En effet, l'accès à l'information a toujours été un handicap pour ceux qui ont des biens ou des services à offrir et ceux qui en ont besoin.

Je propose la création d'un site d'échange où l'on disponibiliserait les besoins existants dans ce domaine dans les différentes parties du globe dans lesquelles les participants à ce forum évoluent.

Par la suite, ADA, initiateur du Forum se chargerait de publier les opportunités existantes et au besoin, orienterait les investisseurs éventuels là où le besoin se fait sentir.

M. Louise Nsabiyumva
CECM

EN

danmpogole@yahoo.co.uk
17/03/2010, 19:16

Dear Sophie,

Following your clarification about possible collaboration on the topic of foreign ownership in microfinance; I think further research is needed in order to determine various issues:

-To me, I think that while most of MFIs would need a strong support of foreign investments at early stages, however, there is a very high possibility of increasing local ownership as time goes on with increased returns provided there are very clear strategies of implementing the same. These strategies cannot be in place unless thorough studies are made from both foreign and local investors (both the present and the potential investors). On local investors for example, we can have studies that will lead to answers of various questions like: is local community sensitized enough on the importance of investments in MFIs? What are the proper approaches to attract local investors?

I believe that MFIs' clients with deposits and loans can be very good investors in the same MFIs. But, how do we sensitize them? How do we design appropriate methodologies to involve them in investing? - taking into account that we would need high volumes in numbers with very small amounts in shillings, euros or any currency you call. Definitely, with their small sizes in dollars but with high volumes they can invest very significantly.

Such studies will facilitate local ownership initiatives in MFIs on one hand and provide a way on how foreign investors may partner with local investors for mutual benefits on the other hand. I would be ready to get involved in such studies for example by involving the local community within and around my institution in getting relevant information if needed for development of microfinance sector as a whole.

Regards,
Mpogole, Danny J.
Mufindi Community Bank (MuCoBa)

EN

mdess@esglobal.com
17/03/2010, 21:37

Love to help out!
Marc
Enterprise Solutions

Contributions Virtual Debate, 6th day, 18th March 2010:

Today's session is free for any questions, statements and ideas about foreign and local ownership in microfinance that have not yet been discussed, but that merit further consideration.

FR

Amadou.HEBIE@ec.europa.eu

18/03/2010, 9:45

Bonjour,

Je marque mon intérêt pour faire partie de ce groupe de partage et de réflexions.

Les IMF connaissent une expansion significative au Burkina Faso et certains appuis à leur capitalisation et à la transparence financière au travers des financements de l'Union européenne via des ONG dont je suis en charge du monitoring, pourraient être objet de partage de bonnes pratiques et enseignements.

Bien à vous

Amadou Hebie
Délégation de l'Union Européenne

EN

jaap@beukafin.co.za

18/03/2010, 9:51

Dear Sophy,

I would be interested in collaborating with ADA, although I don't agree on your rating criteria on MFI'S. Each country have its own unique way to combat poverty. ADA's rating criteria must therefore adaptable to accommodate each countries unique culture and best practices on poverty.

Kind regards

Jaap Bam
Beuka Loans

FR

atchepannou@yahoo.fr

18/03/2010, 10:06

Le développement local est avant tout l'affaire des populations résidentes, vivant dans un environnement politique, économique et socioculturel bien déterminé et dont il faille prendre en compte, car très souvent, condition de succès d'un programme.

Sans toutefois sous-estimer l'important apport en capital et l'effet de levier que cela engendre, à mon humble avis, une rapide réflexion, compte tenu du temps imparti (réception tardive de document), m'amène à penser que les prises de participation étrangères en microfinance peuvent

être un obstacle au développement local, en ce sens que, si leur proportion est élevée, cela pourrait avoir un effet déstabilisateur.

Ma position trop tranchée peut se justifier par le fait que je dirige une mutuelle appartenant au réseau des MC² (Mutuelles Communautaires de Croissance) qui sont des microbanques rurales du Cameroun, créées et gérées par les communautés d'implantation, dans le respect de leurs valeurs socioculturelles et dont la MUFFA Cameroun (Mutuelle Financière des Femmes Africaines) est la version féminine et urbaine.

Pour revenir à notre débat, pour moi, le risque de situe principalement à trois niveaux :

- 1- **la mobilisation de l'épargne** : l'échec des politiques d'aide étrangère au développement des pays africains montre à suffisance qu'un pays ne peut se développer en comptant sur les autres et surtout sur l'argent venu d'ailleurs. C'est cette épargne nationale qui fait cruellement défaut en Afrique qui partout, est à la base du développement
- 2- **la dépendance** : elle est une menace pour la pérennité d'une IMF, sans compter le risque de détournement de sa mission et plus grave, de sa philosophie
- 3- **l'innovation** : la dépendance a toujours laissé peu de place à l'innovation, compte tenu de la tentation à importer des produits et services qui ont certes réussi ailleurs, mais qui pourraient s'adapter mal au contexte local.

La prise de participation étrangère en microfinance s'accommodant mal avec le système mutualiste, ma préférence va aux subventions et lignes de crédit aux conditions satisfaisantes qui laissent une plus grande marge de manoeuvre et permettent de prendre en main son destin, afin d'être comptable de son avenir.

Alice Tchepannou
MUFFA

FR

ousmane.adamou@googlemail.com
17/03/2010, 10 :26

Bonjour;

Nous desolé de n'avoir pu nous inscrire pour la discussion sur ce theme o combien important pour les acteurs que nous sommes.

A la prochaine
Salutations,
Ousmane Adamou
CEC KAANI

FR

syontjega@yahoo.fr
18/03/2010, 10:33

Bonjour,

N'avons pas pu participer à la deuxième partie des débats en raison d'une mission sen zone rurale. Sommes également intéressés à collaborer davantage avec vous sur le sujet.

Nous pourrions contribuer à la réalisation des trois activités ci-après:

- élaborer un diagnostic annuel du secteur de la microfinance au Cameroun;
- identifier des investisseurs locaux existants ou potentiels prêts à investir dans la microfinance en partenariat avec des investisseurs étrangers;
- participer en tant que de besoin à l'élaboration des plans d'affaires préalables à des investissements -contribuer à la défense des intérêts d es investisseurs étrangers au Cameroun.

Simon Yon Tjéga
MIFED

FR

alyngouille@yahoo.fr

17/03/2010, 13:32

Bonjour Sophie,

Je n'ai pas participé ces deux derniers jours parce que absent du bureau.

Au niveau de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Djoloff, nous réfléchissons pour l'implication d'investisseurs locaux et étrangers; déjà des contacts sont pris avec les personnes ressources disposant d'une bonne épargne en vue d'une transformation de leur épargne en capital.

Nous sommes disposés à accueillir des investisseurs étrangers pour un apport en capital.

Aly Ngouille Ndiaye
Président du CA de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit du Djoloff (DJOMEC)

FR

souleymanesne@yahoo.fr

17/03/2010, 15:19

Bonjour à tous et à toutes...

Moi aussi à l'instar des autres collègues, je suis disposé à travailler davantage avec le groupe pour approfondir la réflexion, et même proposer d'autres thèmes de réflexion autour de la microfinance en général.

Pour la suite à donner à ce débat virtuel, je propose que l'ensemble des interventions soient compilées dans un même document (format papier et électronique) et envoyé à tous les participants.

Nous ne sommes pas toujours disposés à lire email par email toutes les contributions mais avec la compilation chacun pourra le lire à sa guise.

Je suis aussi d'avis pour la création de ce site qui sera constamment alimenté par les contributions des acteurs de la microfinance avec un webmaster qui se chargera de modérer les débats.

Souleymane Sene
Pamecas

FR

dacostagilles@yahoo.fr

17/03/2010, 16:17

Bonsoir Sophie Wiesner

Le débat est intéressant et il me plairait de faire partir de l'équipe de réflexion.

La première suggestion qui consiste à pousser la recherche sur l'impact des investisseurs privés sur la performance des IMF m'intéresse particulièrement.

Des analyses approfondies par pays ou par région permettront d'apprécier les effets ou impacts des investisseurs locaux ou étrangers sur la performance financière et sociale des IMF. Elle suppose donc l'élaboration de protocole de recherche pour s'accorder sur les variables à analyser. Les différents documents produits permettront de mieux affiner les orientations stratégiques et opérationnelles sur la question à l'échelle mondiale.

Da Costa Kodjo Gilles

n.a.

FR

cpecbenin@yahoo.fr

18/03/2010, 18:31

Nous à la CPEC, nous pensons que les prises de participation étrangères en microfinance peuvent être parfois des obstacles au développement local surtout lorsque ces participations étrangères ne sont pas sincères et saines (c'est à dire que leur vraie motivation est ailleurs), elles freinent plutôt le développement. ainsi au lieu de fouetter les activités des IMF et autres MPME, elles les ralentissent voire les fonds disparaissent. par ailleurs, lorsque les termes de référence ne sont pas bien clairs, cela peut aussi avoir des conséquences négatives sur les IMF. aussi, lorsque certains responsables ne sont pas assez outillés et formés, ils auront tendance à être encouragés à la paresse vu qu'ils reçoivent des flux nouveaux qui gonflent leur chiffre d'affaires.

Mais ces participations peuvent être d'une grande utilité lorsque cela se passe comme il se doit!!

Voilà notre contribution!!!!

CPEC

FR

bensamey@yahoo.fr

18/03/2010, 20:30

Bonsoir Sophie Wiesner,

J'ai de sérieux problèmes à me connecter avec Yahoo, ce qui a perturbé énormément mon intervention. Veuillez m'en excuser.

D'abord je suis intéressé à faire partir de l'équipe de réflexion car le sujet est riche et passionnant.

Concernant la question de 17 mars 2010, je suis prêt à collaborer davantage avec vous sur le sujet.

Mes activités porteront sur la réflexion à mener pour le contrôle de l'IMF à la suite des prises de participation étrangères n'échappent pas aux locaux afin d'éviter les risques déjà identifiés.

Je contribuerai à travers des articles que je pourrai écrire à cet effet.

Concernant la journée du 18 mars 2010, ma contribution est la suivante:

- Quel mécanisme faut-il bâtir ou mettre en place afin de susciter l'intérêt des investisseurs locaux ?
- Comment amener les investisseurs locaux à s'impliquer réellement dans la gouvernance de l'IMF?

Merci
Ben C.Y. Samey
WAGES

EN

ARELIS.MEDINARECIO@acdi-cida.gc.ca
18/03/2010, 21:24

I'm interested as well, particularly on the subject of helping MFIs to better define their needs and strategies in terms of equity investments.

Arelis Medina-Recio
Canadian International Development Agency

EN

sdolan@accion.org
18/03/2010, 21:39

On behalf of the Council of Microfinance Equity Funds, Deborah Drake and I would also be interested in participating in further conversations on this topic and joining the working group.

Stephanie Dolan, Deborah Drake
Council of Microfinance Equity Funds

FR

GERARD.ROBARD@acdi-cida.gc.ca
18/03/2010, 22:41

Madame,

Je serai intéressé à faire partie de votre groupe de discussion et de partage des connaissances. Cet exercice contribue dans un certain sens à mieux se connaître. Cet aspect est important dans la mesure où une meilleure communication permettra de valoriser la synergie entre les bailleurs de fonds eux-mêmes et ces derniers avec les bénéficiaires.

Je reste à votre disposition pour toute autre information complémentaire.

Gérard Robard
Canadian International Development Agency

EN

bobrien@opportunity.org.au
18/03/2010, 23:21

Sophie,

I would also be interested to join the group. One thing it could do is to expand the transparency of ownership of MFIs.

best regards

Clay O'Brien

Opportunity International
