

La Suisse veut investir dans les PME de pays en développement

Le gouvernement suisse crée une société financière du développement qui sera chargée d'investir dans des entreprises de pays en développement. Entretien avec Thierry Buchs, chef du secteur « Développement du secteur privé » au Secrétariat d'Etat à l'économie suisse et Claude Barras, directeur du Swiss Investment Fund for Emerging Markets (Sifem)

Propos recueillis par Michel Juvet, Genève

Les Afriques : D'autres pays européens possèdent déjà depuis longtemps de telles institutions. Pourquoi la Suisse arrive-t-elle seulement en 2008 avec un tel projet ?

Thierry Buchs : La Suisse utilise des instruments d'investissements depuis environ une douzaine d'années, dans le cadre du programme de coopération économique au développement, avec un portefeuille cumulé d'environ 350 millions de francs répartis sur une cinquantaine de projets. Il s'agit en majorité de participations dans des intermédiaires financiers tels que des fonds de capital

Les plus grosses institutions sont celles des Pays-Bas (FMO), de l'Allemagne (DEG), de la Grande-Bretagne (CDC), avec des portefeuilles largement supérieurs à 2 milliards de USD.

risque. La création d'une société financière de développement représente donc l'aboutissement logique de tous ces efforts, afin de donner une identité institutionnelle propre à ces instruments et de se doter d'une structure de fonctionnement performante en ligne avec la croissance du portefeuille. En effet, les activités d'investissement étant réalisées sur une base commerciale, dans le cadre de structures financières complexes et risquées, elles requièrent une expertise très précise ainsi qu'une structure et des règles de fonctionnement différentes de celle d'une administration publique.

LA : Quels ont été les résultats enregistrés par ce genre d'approche dans les autres pays européens ?

TB : A ce jour, tous les pays européens, à l'exception de l'Irlande, disposent d'une société financière de développement qui conduit les opérations d'investissement dans le cadre d'un mandat public défini par le gouvernement. L'expérience internationale, depuis plus de 30 ans, montre clairement qu'une utilisation efficace des ressources financières allouées aux opérations d'investissement dans les pays bénéficiaires passe par la création de structures opérationnelles externes à l'administration, mais contrôlées par l'Etat en tant qu'actionnaire. En effet, ces instruments d'investissement sont complexes dans leur gestion puisqu'ils répondent à la fois à des objectifs de développement et de rentabilité financière, tout en cherchant à mobiliser des fonds privés pour le développement. Il est à noter que les rôles des institutions bilatérales et multilatérales sont très complémen-

taires en raison de l'obligation de partager les risques. La SFI, par exemple, est plus orientée vers les grands fonds de capital-risque et les participations directes. Parmi les sociétés financières de développement européennes, les Hollandais, les Allemands et les Français disposent d'une énorme expérience dans le domaine des instruments de dette, les Anglais sont très actifs dans le capital risque, alors que les Belges sont plutôt spécialisés dans la micro-finance.

LA : Comment va donc s'articuler l'organisation de la SIFEM ?

TB : Le modèle sur lequel nous travaillons est celui d'une société de droit privé capitalisée et contrôlée par la Confédération suisse. C'est le modèle sur lequel toutes les agences européennes ont été structurées. Bien entendu, la structure définitive du projet, y compris le cadre stratégique dans lequel la délégation d'autorité sera effectuée, ainsi que la structure de gouvernance d'entreprise, devront être présentés et approuvés par le Gouvernement. Les discussions sont en cours à ce sujet.

LA : Quelle sera la donation en fonds propres de la SIFEM ? Comment cela se compare-t-il avec les autres sociétés européennes ?

TB : Il y a en Europe *grosso modo* deux catégories de sociétés financières de développement. Les plus grosses institutions sont celles des Pays-Bas (FMO), de l'Allemagne (DEG), de la Grande-Bretagne (CDC), avec des portefeuilles largement supérieurs à 2 milliards de USD, suivies par la France (Proparco) et la Norvège (NorFund). Viennent ensuite la Belgique (BIO), la Suède (Swedfund) et la Finlande (FINNFUND), avec des portefeuilles oscillant autour de 500 millions de USD. La capitalisation de Sifem devrait s'inscrire dans ce dernier ordre de grandeur d'ici l'an 2011, de manière à atteindre l'autosuffisance financière.

LA : Est-ce assez important pour se positionner sur ce marché ?

TB : Oui. Sifem a pu se positionner comme un petit investisseur dynamique avec une niche dans le domaine du capital risque pour PME dans les pays partenaires.

LA : Dans un premier temps la SIFEM va reprendre le portefeuille d'investissement déjà existant du SECO, une des deux institutions suisses active dans l'aide au développement. Ensuite comment découvrirez-vous de nouveaux projets ?

Claude Barras : Dans une logique de continuité. En fait, la fonction de gestion et d'identification de nouveaux investissements a été déléguée à Sifem en 2005. Dans la configuration actuelle, Sifem opère en tant que société de gestion et de conseil alors que le portefeuille se trouve toujours au SECO sur le plan

comptable. Sifem dispose donc déjà d'une équipe pleinement opérationnelle et qui a pu parfaitement s'intégrer au réseau des institutions à vocation similaire avec lesquelles Sifem collabore étroitement.

LA : En cas de besoin de financement, peut-on s'adresser directement à vous ? Où trouve-t-on les documents nécessaires pour soumettre son projet ?

CB : Oui, on peut approcher directement Sifem, soit pour présenter un projet ficelé ou simplement à l'état d'ébauche pour en discuter. Il n'y a pas de document standard à soumettre à Sifem pour un premier contact, nous voulons ainsi encourager les entrepreneurs à nous contacter aussi tôt que possible. Dans un premier temps, nous déterminons si la proposition est potentiellement éligible pour un financement de Sifem et à quelles conditions, le cas échéant Sifem établira un plan d'actions avec l'entrepreneur sur la marche à suivre. Si le projet nous paraît digne d'intérêt, mais pas éligible pour un investissement de Sifem (pays, taille, secteur), nous pouvons assister le pro-

« On peut approcher directement Sifem, soit pour présenter un projet ficelé ou simplement à l'état d'ébauche pour en discuter. Il n'y a pas de document standard à soumettre à Sifem pour un premier contact, nous voulons ainsi encourager les entrepreneurs à nous contacter aussi tôt que possible. »

moteur dans sa recherche d'autres sources de financement, soit auprès des agences européennes de financement, des banques multilatérales ou d'intermédiaires financiers dans les pays émergents.

LA : Quelle sera la répartition entre investissements directs dans les entreprises et investissements dans les fonds de *venture capital* ou *private equity* ?

CB : Près de 3/4 du portefeuille actuel géré par Sifem est constitué de prises de participations dans des fonds d'investissements (*venture, private equity, mezzanine* et microfinance). La répartition devrait rester similaire. En effet, Sifem a développé une expertise pointue et reconnue dans le domaine des fonds d'investissement, et du capital risque en particulier. Logiquement, nous entendons nous appuyer sur cette expérience pour continuer à développer le portefeuille. De plus, travailler avec des intermédiaires financiers locaux s'avère un moyen efficace et rationnel pour soutenir les

petite émer le SE

LA : de te CB : être ment entre être pour atten pays. risq sera elle e

LA : soci CB : du f rôle déve Sifem mes visei pays Le : dan has lequ con con pou pay. atta soci biei suis phi finz mu

LA : gié TB : Sifem ren rat acc Il s dai tiss me qu hal

(1) Bu Ma Td

petites et moyennes entreprises dans les pays émergents, ce qui est au centre du mandat que le SECO a octroyé à Sifem.

LA : Quelle rentabilité peut-on attendre sur de tels investissements ?

CB : Tous les investissements de Sifem doivent être durables d'un point de vue environnemental, social, mais également financier. Les entreprises soutenues par Sifem doivent donc être en mesure de générer un profit suffisant pour assurer leur pérennité. La rentabilité attendue varie fortement selon les projets, les pays, les instruments financiers déployés et les risques encourus. Dans ces circonstances, il serait plus approprié de parler de fourchette, et elle se situe entre 7% et 25%.

LA : Quelle sera la spécificité suisse de cette société de financement ?

CB : La principale spécificité suisse provient du fait que la société est appelée à jouer un rôle important dans la coopération suisse au développement. De fait, les investissements de Sifem complètent et renforcent les programmes financés par le gouvernement suisse qui visent à promouvoir le secteur privé dans les pays partenaires (1).

Le fait que Sifem est essentiellement actif dans le secteur financier n'est pas le fruit du hasard non plus. C'est un domaine dans lequel la Suisse a une expertise et un avantage comparatifs avérés, de même qu'une ferme conviction quant à l'importance de ce secteur pour le développement économique d'un pays et de son tissu de PME. L'importance attachée aux questions environnementales et sociales mérite également d'être soulignée, bien qu'il ne s'agisse pas d'une « spécificité suisse » à proprement parler, mais bien d'une philosophie partagée avec les autres agences financières de développement européennes et multilatérales.

LA : Y aura-t-il des pays ou régions privilégiés ?

TB : Dans le cadre de son mandat public, Sifem aura pour vocation d'investir majoritairement dans les pays prioritaires de la coopération suisse au développement, avec un accent particulier sur les pays les plus pauvres. Il s'agit *grosso modo* d'une quarantaine de pays dans toutes les régions du monde. Des investissements dans les autres pays en développement seront également possibles, mais uniquement dans les pays dont le revenu par habitant est inférieur à 6000 dollars par année.

(1) En Afrique : Afrique du Sud, Algérie, Angola, Bénin, Burkina Faso, Égypte, Éthiopie, Libye, Madagascar, Mali, Maroc, Mozambique, Niger, Rwanda, Soudan, Tanzanie, Tchad, Tunisie.

Président de la République

Tél / Fax : + 213 (0) 21 67 86 10/11

Au Congo, le secteur d'activité le plus gangrené par la fraude et la corruption est celui de la douane, avec un taux d'infraction de 86%, suivi par le service des impôts, à 68% et la police, à 67%... Ces chiffres sont contenus dans les résultats d'une enquête publiés dans le Rapport national sur le développement humain, période 2006-2007...

Changez de comportement !

L'institution douanière mondiale a procédé à un audit des douanes congolaises au terme duquel il a formulé quelque 68 recommandations. Le message qui se dégage des constats faits et des recommandations émises est clair : « Il faut changer de comportement ». Corruption et fausses déclarations sur le nombre et la nature des marchandises sont quelques unes des mauvaises pratiques auxquelles les douaniers congolais s'adonnent à cœur joie. Les douaniers corrompus ne déclarent pas la valeur exacte de la marchandise inspectée, dissimulent le surplus, mettent en place des mécanismes frauduleux qui leur permettent de minorer le montant des droits et taxes dus quand ils ne parviennent pas tout simplement à faire passer les marchandises à travers les mailles de la douane sans que

vigieur. La mise en évidence de ces pratiques peu orthodoxes a permis à l'OMD de relever d'importants écarts entre les émissions et les recouvrements, des sommes faramineuses échappent à la douane congolaise, ce qui constitue un sérieux manque à gagner pour l'économie du pays.

Insuffler du dynamisme

Face à un tableau aussi sombre, la modernisation des douanes congolaises s'impose comme une nécessité impérieuse. Elle passe par une meilleure transparence des opérations qui doit reposer sur une informatisation des procédures ainsi que sur la création d'un processus unique.

L'Organisation mondiale des douanes précise que les résultats des différentes réformes qui seront mises en place seront perceptibles qu'au bout de quelques mois et que les entreprises, elles, ne tireront l'effet de ces évolutions qu'après qu'elles auront été opérées.

Par ailleurs, parallèlement aux recommandations de l'OMD, un certain nombre de dispositions législatives ont été prises par l'État pour assainir et rendre plus compétitives les politiques fiscales et douanières du Congo.

Retrouvez chaque jour Les Africains

www.lesafriques

Les Africains • Le journal de la finance africaine

ACTUALITÉ • BRÈVES • LE JOURNAL • PUBLICITÉ • ESPACE ABONNÉ • ARCHIVES • CONTACT

ACTUALITÉ



« Marrakech, un peu victime de son succès »

Propos recueillis par El Hadj M. M. M.

14/07/2008

Entretien avec Jalil Benabbés-Taarji, directeur général du groupe Tikida Hôtels et ancien président de la Fédération nationale du tourisme au Maroc.

[La suite...]

Actualités - Brèves po
Blogs matières premières