

[Suisse - Afrique](#)

Objectif Afrique pour les PME suisses

18/03/2011 à 15h:05 Par Frédéric Maury, envoyé spécial à Genève



Hall du CICG qui a abrité du 16 au 17 mars le 4e Swiss-African Business Exchange. © D.R.

À part quelques multinationales qui restent discrètes sur leur implantation en Afrique, la Suisse ignore encore largement les opportunités économiques que le continent peut offrir. Mais de plus en plus de PME se bougent pour trouver des partenaires afin d'y investir.

Jörgen Sandström n'est pas peu fier : Addax & Oryx, dont il codirige la filiale spécialisée dans les bioénergies, achèvera d'ici la fin de l'année un vaste projet de production d'électricité et d'éthanol à partir de canne à sucre en [Sierra Leone](#). Un investissement de 220 millions d'euros à la hauteur de la confiance que le groupe énergétique suisse place dans l'Afrique, sa zone géographique de prédilection.

Dans les couloirs du Centre international de conférence de Genève (CICG), ce manager a dû se sentir un peu seul. Parmi les 220 participants (de près de 25 pays) réunis les 16 et 17 mars pour le [4e Swiss-African Business Exchange](#) (dont le [groupe Jeune Afrique](#) est partenaire), les grands groupes helvétiques se font rares. Quelques représentants des illustres noms de la gestion de fortune locale sont certes présents, à la recherche de clients éventuels. Mais ni les multinationales du chocolat (Nestlé, Barry Callebaut), ni les géants du négoce (Glencore, Vitol) ou des mines (XStrata) n'ont fait le déplacement.

"Sans cacao africain, pas de chocolat suisse"

Pourquoi ? Ces groupes sont pourtant les poids-lourds de la Suisse en Afrique. « Et sans cacao africain, pas de chocolat suisse », plaisante un intervenant. La réponse est simple. Elle tient en un mot : discrétion. « Ces multinationales ne souhaitent pas être identifiées clairement avec l'Afrique à la différence de groupes français comme [Bolloré](#), [Castel](#) ou

[CFAO](#) qui ne cachent pas ou même affichent leur particularité africaine », explique un entrepreneur suisse.

Autre explication, tout aussi prosaïque : entre Genève et Zurich, l'intérêt pour le continent n'en est qu'à ses balbutiements. Les exportations du pays vers l'Afrique subsaharienne, essentiellement des machines, ne représentent que 0,7 % des exportations du pays. Même chose pour les importations. « Les volumes d'échange sont trop faibles, estime Erwin Bollinger, responsable des relations bilatérales au Secrétariat d'État à l'économie [Seco]. Ils ont atteint 3 milliards de francs suisses [environ 2,3 milliards d'euros] en 2010. »

Un marché et des opportunités

Étonnamment, la volonté de promouvoir le continent dans la Confédération vient aujourd'hui plutôt des PME. « Avec quatre autres fondateurs, nous avons créé un cercle d'affaires, le **Swiss-African Business Circle**, afin de faire la promotion de l'Afrique », explique **Didier Reymond, vice-président chez Cotecna**, un spécialiste de l'inspection et de la sécurité commerciale solidement implanté au sud du Sahara.

Nous voulons montrer aux PME suisses, qui constituent l'essentiel du tissu économique, que ce continent peut être un marché comme un autre et que des opportunités dans la machinerie, les biotechnologies, l'ingénierie existent. » Une évidence dont les majors, elles, profitent depuis longtemps. Sans le crier sur tous les toits...