

Points en commun

En dépit de leurs nombreuses différences, il existe beaucoup de similarités entre les façons dont les IFI abordent le financement du secteur privé. Tout d'abord, la fourniture d'un financement n'est pas leur seule raison d'être, bien qu'elle occupe une place de premier plan dans leur action. Les institutions et les départements du secteur privé ont tendance à penser que leur contribution la plus précieuse consiste à rehausser la sécurité de l'investissement, le plus souvent en réduisant le risque politique.

En cas de problèmes financiers ou politiques dans un pays, les projets comportant une participation d'une IFI devraient être protégés contre les risques non liés aux projets, comme l'inconvertibilité des monnaies, le rapatriement des bénéfices, l'expropriation ou la rupture de contrat. La capacité des institutions financières d'offrir cette sécurité découle de leur statut de créancier privilégié. La sécurité ainsi offerte par la participation des IFI améliore de manière générale les perspectives de financement des projets et abaisse le coût des capitaux.

Deuxièmement, toutes les institutions financières internationales accordent beaucoup d'importance au savoir et à l'expérience que leurs professionnels apportent aux projets privés, que ce soit du point de vue du marché ou de l'activité commerciale, particulièrement en ce qui concerne les questions financières et techniques. Ce sont là des services de catégorie supérieure et les éventuels partenaires du secteur privé devraient s'attendre à payer pour eux. Les cadres canadiens que nous avons interviewés pour notre article ont été unanimes dans leur éloge des services professionnels dispensés par les IFI.

IFC Société financière internationale

La Société financière internationale (SFI) est l'ancêtre des guichets de financement de projets du secteur privé dans les banques multilatérales. Fondée en 1956, la SFI fait partie du Groupe de la Banque mondiale, mais elle est financièrement et juridique indépendante. Elle a son siège à Washington, D.C. et elle emploie près de 2 000 personnes, dont des professionnels.

La SFI est le plus important organisme de financement de projets visant le secteur privé parmi les IFI. Une grande partie de sa croissance est récente. Pendant la plus grande partie des années 1980, la SFI affectait environ 1 milliard de dollars par année à 75 projets. Le financement par la SFI a pris son envol en 1989 et a atteint un sommet de 300 approbations de projet et de 8 milliards de dollars en

La troisième caractéristique commune des IFI est « l'additionnalité », soit la responsabilité des entreprises. Cela découle du rôle que les IFI jouent, en qualité d'institutions de développement, pour promouvoir le développement social et la durabilité environnementale. Les entreprises qui souhaitent oeuvrer de concert avec les IFI doivent être disposées à faire preuve d'un engagement envers les objectifs du développement social. Il n'existe pas de liste de contrôle prédéterminée, mais les incidences souhaitables sur le développement économique, des retombées environnementales et sociales comme la réduction de la pauvreté, la santé et l'éducation, ainsi que des facteurs liés à la gouvernance des entreprises comme la santé et la sécurité au travail, les droits des travailleurs, la participation des partenaires, la divulgation et la transparence.

Enfin, la plupart des organismes se voient comme des « prêteurs de dernier recours », la Banque européenne étant une exception notable. En leur qualité d'institutions publiques, les IFI évitent la concurrence avec les institutions financières du secteur privé et écartent généralement les projets suffisamment intéressants en soi pour attirer un financement. Les projets visant le secteur privé dans des marchés risqués ou « pionniers », ou dans des secteurs non éprouvés comme la santé ou l'éducation composent le menu habituel de ces organisations. En pratique, toutefois, les IFI doivent faire un compromis entre les degrés élevés de risque associés aux projets pionniers et la nécessité de conserver leur intégrité financière. Comme leurs détracteurs l'ont fait remarquer, une grande partie du portefeuille de projets des IFI visant le secteur privé est située dans les pays à revenu intermédiaire, où les possibilités de succès des projets sont plus élevées.

investissements en 1998. Son activité s'est quelque peu ralentie par la suite, la SFI ayant approuvé tout juste moins de 6 milliards de dollars sous forme de prêts, de prises de participation et de garanties pour 250 projets dans des économies émergentes et en transition l'an dernier.

La SFI met un accent stratégique sur quelques secteurs qui, à son avis, présentent un grand potentiel de développement comme les services financiers, l'infrastructure, les technologies de l'information et des communications, les petites et moyennes entreprises (PME), et des secteurs sociaux comme la santé et l'éducation. En dépit de cet accent stratégique, la SFI examine aussi des projets dans d'autres secteurs. Le secteur minier a été le plus fructueux pour les entreprises canadiennes oeuvrant de concert avec la SFI.

Faire des affaires avec la SFI

Si votre entreprise projette d'investir dans un des 60 pays où la SFI a un bureau, vous pouvez discuter sur place d'une éventuelle participation de la SFI. Dans le cas des projets émanant du Canada, le point de contact officiel est le **Business Partnership and Outreach Group**, situé à Washington. Ce groupe a pour rôle d'orienter les entreprises vers le point de contact approprié au sein de la communauté du secteur privé de la Banque mondiale, y compris la SFI et l'Agence multilatérale de garantie des investissements. Le Business Outreach Group offre un service d'assistance téléphonique au numéro suivant : **(202) 522- 4272**.

La SFI offre une gamme complète de produits financiers : prêts, prises de participation, garanties et de nombreuses variations de tous ces éléments. Une description complète de la SFI, de ses produits financiers et de ses exigences pour les prêts peut être consultée à l'adresse suivante : **www.ifc.org**

Selon une perception courante de la SFI, les projets doivent avoir une taille importante pour intéresser la Société, en raison des coûts fixes élevés de l'évaluation des propositions. La SFI nous assure que ce n'est pas le cas. Au fil des ans, la SFI a affiné une gamme de moyens de financement différents qui

lui permettent d'approuver même un petit projet. En 2001, par exemple, la SFI a pris une participation de 10 000 \$ dans un fabricant d'encre d'imprimerie en Turquie et a prêté 100 000 \$ à un fabricant de pierres ornementales au Mali. Il existe de nombreux exemples de financement fructueux de la dette et d'un financement par actions d'un montant inférieur à 3 millions de dollars.

Pour obtenir un financement de la SFI, un projet doit :

- provenir du secteur privé;
- être techniquement solide;
- présenter de bonnes perspectives de rentabilité;
- profiter à l'économie locale.

Le projet doit satisfaire aux normes environnementales internationales et être conforme aux lignes directrices du pays d'accueil et de la Banque mondiale sur la transparence, la gouvernance et les approvisionnements. La page d'accueil du site Web de la SFI comprend un onglet « Produits et services » et un lien intitulé « Comment solliciter un financement » qui vous amène directement aux critères d'investissement et aux lignes directrices applicables aux propositions.



LE GROUPE
DE LA BANQUE
MONDIALE

EN BREF ► Société financière internationale

Siège	Washington, D.C. et bureaux dans 60 pays
But	Favoriser le développement économique au moyen du secteur privé
Services	Financement sous forme de prêts, de prises de participation et de garanties; services-conseils et aide technique
Restrictions	Participation maximale de 25 % au coût total du projet
Taille minimale du projet	400 000 \$
Investissement min./max.	De 100 000 \$ à 100 millions de dollars
Approbations annuelles de projets	Approximativement 250 projets par année; 6 milliards de dollars sous forme de prêts, de prises de participation, de garanties et d'autres engagements financiers (2001)
Site Web	www.ifc.org

► En 1998, Pan-American Silver, de Vancouver, a terminé une étude de faisabilité d'un projet minier en Russie. La SFI figurait sur sa liste de principaux prêteurs pour le financement du projet. La Russie était un marché très risqué et l'intérêt de la SFI pour les endroits éloignés et les marchés risqués faisait d'elle un partenaire naturel. Dès février 1999, la SFI avait promis des prêts et une participation au projet, y compris un investissement de participation de 5 % dans Pan-American Silver.

La SFI a consorsialisé le prêt du projet et sa participation au consortium a aidé Pan-American à obtenir une facilité de prêt raisonnable. La présence de la SFI a ajouté une importante crédibilité au projet, non seulement pour les prêteurs, mais aussi sur le plan de l'engagement de Pan-American envers des pratiques commerciales socialement responsables.

D'emblée, il est apparu clairement que la concertation avec la SFI nécessiterait qu'on apporte une attention considérable aux conséquences du projet sur la santé, la sécurité et l'environnement. Pan-American, en coopération avec la SFI, a préparé des études complètes des impacts du projet.

Pour Pan-American, la collaboration avec la SFI a été une expérience très gratifiante. Comme l'a dit le directeur financier de l'entreprise, la SFI est une organisation de première classe, et son personnel est extrêmement intelligent, travaille fort et est aimable. Une fois formées, les relations avec la SFI ont des retombées durables. À la fin de 2000, la SFI a offert de participer au financement d'un projet de Pan-American au Mexique.