Réussir Business : Qu'est-ce que la mise à niveau des entreprises ?

Fatou Dyana Bâ : Le principe de la mise à niveau est de permettre aux entreprises de réaliser les gains de compétitivité et les choix stratégiques nécessaires pour affronter, dans les meilleures conditions, la concurrence étrangère sur le marché local et tirer profit des opportunités d'exportation qu'offrent les marchés internationaux.

Associant le Secteur Privé et les Partenaires au Développement, le Sénégal s'est engagé très tôt dans une phase pilote du Programme de Mise à Niveau, en 2004 et a bénéficié à l'époque d'une assistance technique spécialisée de l'ONUDI (Organisation des Nations Unis pour le Développement Industriel), pour appuyer les entreprises dans leurs stratégies d'anticipation, d'innovation, d'adaptation et d'intégration progressive dans un marché ouvert à l'échelle mondiale.

Aujourd'hui, que fait concrètement le Bureau de Mise à Niveau (BMN) pour aider les entreprises sénégalaises à être compétitives au niveau continental et même au-delà, face à l'opérationnalisation de la ZLECAF

« Notre objectif c'est de permettre l'entreprise d'être aux normes et de pouvoir accéder à d'autres marchés et d'améliorer sa production »

Le BMN accompagne l'entreprise sur plusieurs leviers. C'est d'abord un accompagnement technique qui consiste à assister l'entrepreneur à mieux structurer son projet, et cela passe par un diagnostic stratégique que l'on réalise pour déterminer quelles sont les potentialités de l'entreprise et identifier les points sur lesquels on doit agir pour lui permettre d'améliorer sa compétitivité. Cela débouche sur un projet d'investissement, que nous appelons plan de mise à niveau et qui est matérialisé par un business plan. L'entreprise dispose alors d'un délai allant d'un à trois ans pour le mettre en œuvre. Pour lui faciliter cela, le BMN octroie des avantages financiers sous forme de primes. C'est l'autre levier qui est un accompagnement financier du Bureau de Mise à Niveau. Il ne s'agit pas d'un financement que l'on accorde, mais d'une subvention non remboursable qui est décaissée progressivement au fur et à mesure des réalisations, et qui allège à l'entreprise le poids de l'investissement. Comme vous le voyez, le BMN encourage l'entreprise à faire des investissements de production, générateurs de croissance. Il s'avère nécessaire une bonne préparation du secteur privé national par un renforcement de la compétitivité des branches d'activités qui seront impactées, ce qui est le rôle du BMN.

Fidèle à sa vocation d'accompagner les entreprises dans les secteurs d'activités ciblés, face à la libéralisation des marchés, le BMN a élaboré un Programme de Mise à Niveau Spécifique ZLECAF, dont l'objectif est de soutenir les entreprises locales pour non seulement préserver le tissu industriel mais aussi favoriser le renforcement et la diversification des offres de produits exportables sur les marchés du continent.

Récemment, vous avez signé une convention avec la Banque pour le commerce et l'industrie (BCI-Sénégal) pour répondre aux besoins des PME en leur apportant un fonds de garantie conséquent. Cet accord peut-il être la panacée pour les PME sénégalaises toujours confrontées à l'accès aux financements ?

Une des particularités des PME sénégalaises, est qu'elles rencontrent des difficultés pour accéder aux financements bancaires et sont souvent confrontés à des problèmes de trésorerie. Cette convention est une initiative heureuse, car c'est un partenariat entre un acteur bancaire, une institution de garantie et une structure d'appui à l'entreprise, qui va permettre de lever certaines contraintes liées au financement des PME.

L'apport du BMN dans ce partenariat est d'une part son expertise qu'il apporte dans l'étude approfondie du projet d'investissement, et d'autre part la prime accordée à une entreprise qui peut constituer son apport personnel. Tout ceci permet de rassurer l'institution financière qui met à disposition un crédit, et ensuite la garantie vient en renfort pour amenuiser encore plus les risques liés au recouvrement. Des entreprises à fort potentiel de croissance et avec de bons projets pourront en bénéficier pour développer leurs activités, améliorer leur productivité et être mieux outillées pour accéder aux marchés sous régionaux puis internationaux. Notre souhait est que le maximum de PME puisse tirer profit de cette opportunité qui leur est offerte et qu'elles puissent s'engager durablement sur la voie de la croissance.

Au-delà de la BCI Sénégal, quelles sont les autres institutions financières avec lesquelles vous travaillez pour faciliter l'accès au financement aux entreprises nationales ?

Nos principaux partenaires ce sont d'abord les banques. On peut citer la BNDE, ECOBANK, la SGS, la