

EXERCICE 2023

La majorité des nouveaux engagements émanent de la région Europe de l'Est & Asie centrale, suivie par l'Afrique subsaharienne et la zone Proche-Orient & Afrique du Nord. Un projet dans le secteur ferroviaire au Kazakhstan a particulièrement contribué à cette répartition des encours.

RECETTES DE PRIMES
en CHF mio.

88,1

NOUVEL ENGAGEMENT
en CHF mia.

2,6

Pendant l'exercice 2023, la SERV a émis de nouvelles polices d'assurance destinées aux exportateurs suisses pour un montant de CHF 2,641 mia. L'acquisition réussie de nouveaux clients n'a pas permis de compenser la baisse des demandes.

Le total des engagements, qui affiche une valeur de CHF 2,641 mia., est plus bas que l'année précédente (CHF 3,296 mia.). La majeure partie est issue de la région Europe de l'Est & Asie centrale, suivie par l'Afrique subsaharienne et la zone Proche-Orient & Afrique du Nord. Le nouvel engagement le plus important pour la SERV a eu lieu dans le cadre d'un projet dans le secteur ferroviaire au Kazakhstan. De nouveaux engagements supérieurs à CHF 100 mio. ont également été enregistrés en Turquie, au Bangladesh, au Bénin (cf. étude de cas développement durable), en Égypte, au Sénégal, en Chine, en Irak et en Grande-Bretagne.

Comme observé historiquement, les chiffres concernant les nouvelles opérations d'assurance ont été fortement déterminés par quelques grands projets. Au cours de l'exercice 2023, la SERV a assuré divers projets d'infrastructures dans les secteurs ferroviaire et de l'énergie. Dans le secteur non moins important des textiles, la SERV a également soutenu quelques opérations d'exportation au Bénin, en Égypte, en Ouzbékistan et en Turquie. Pour le financement de grands projets, la SERV apporte souvent son soutien par le biais d'assurances de crédit acheteur.

Pour de grands projets au Brésil et en Russie, les polices d'assurance ont été résiliées de manière anticipée. Cela a donné lieu à un remboursement de primes à hauteur d'environ CHF 45 mio. Il en résulte au cours de l'exercice des recettes de primes plus faibles qu'attendu au regard des nouveaux grands projets assurés.

Le produit d'assurance de CHF 188,2 mio. inclut des intérêts créditeurs provenant de rééchelonnements de dettes à hauteur de CHF 17,6 mio. Après des charges de sinistres de CHF 96,9 mio. l'année précédente, l'année 2023 affiche des charges de sinistres très élevées, atteignant CHF 222,3 mio. La SERV a dû constituer des provisions élevées pour des

sinistres et des sinistres imminents en Éthiopie et au Ghana. Étant donné que de telles créances peuvent être restructurées dans le cadre d'accords multilatéraux, la SERV anticipe qu'à long terme, une partie des montants versés à titre d'indemnité lui sera remboursée. Contre toute attente, 2023 n'a pas affiché de charges de sinistres significatives issues des opérations assurées vers la Russie.



«Avec notre stratégie axée sur les banques régionales, nous souhaitons faire en sorte que davantage de PME soient informées des possibilités de soutien de la SERV.»

LARS PONTERLITSCHKEK
CHIEF INSURANCE OFFICER

Marketing & acquisition

En 2023, la SERV a concentré ses efforts de prospection sur deux thématiques. La première était la mise en œuvre de la stratégie Pathfinding. En pratiquant un marketing actif sur les marchés des acheteurs, la SERV donne aux exportateurs suisses la possibilité d'accéder à de grands projets internationaux, notamment dans le domaine des infrastructures. Avec le SECO, Switzerland Global Enterprise (S-GE), Swissmem, Swissrail et Suisse.ing, la SERV constitue le groupement «Team Switzerland Infrastructure». Celui-ci fait connaître à la fois les compétences de l'industrie suisse pour des projets d'infrastructures internationaux sur les marchés des acheteurs et les possibilités de financement attrayantes couvertes par la SERV, comme lors du voyage au Brésil du conseiller fédéral Guy Parmelin en juillet 2023. La SERV était présente au sein d'une grande délégation scientifique et économique menée par le conseiller fédéral.

En 2023, la SERV a assuré trois projets au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Sénégal par le biais de la stratégie Pathfinding. Dans ce cadre, plus de 30 exportateurs, principalement des PME, ont été mis à contribution par le biais de contrats de sous-traitance. De nouveaux projets sont aussi à l'étude pour l'année 2024.

La seconde thématique était le développement d'une stratégie axée sur les banques régionales. Dans l'écosystème du financement export, les banques constituent un multiplicateur crucial permettant de mettre en contact les exportateurs avec la SERV. Par le biais de formations ciblées des conseillers de la clientèle professionnelle des banques suisses, les produits de la SERV peuvent gagner en notoriété auprès des PME. Dans la prospection auprès des PME, la SERV a pu convaincre 40 nouveaux clients, dont 36 PME, au cours de l'exercice.

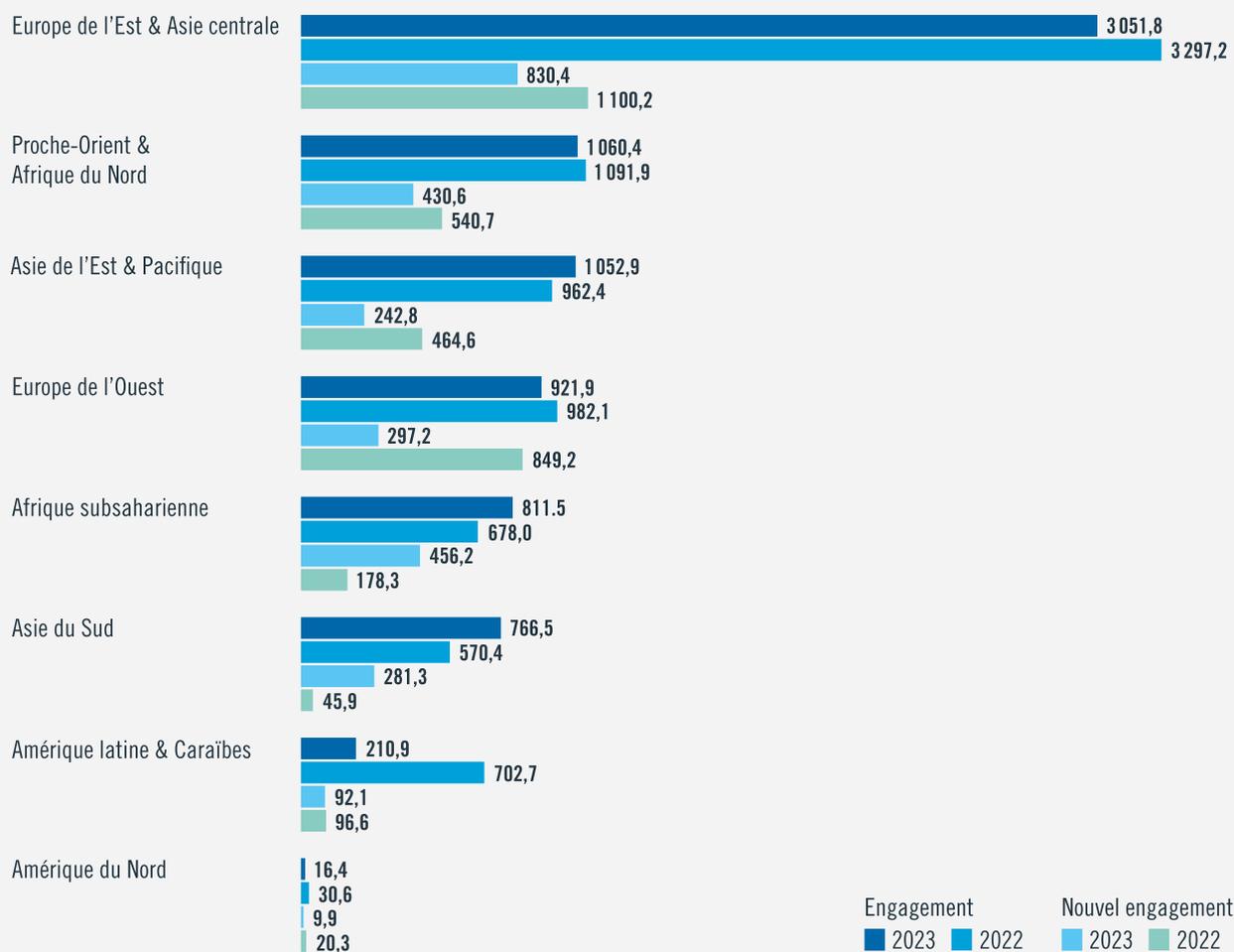
Évolution des chiffres en matière de demandes et de nouvelle exposition

En 2023, la SERV a approuvé 580 nouvelles demandes, dont 451 polices d'assurance (PA) et 129 accords de principe (AP). Ce nombre de 580 demandes est nettement inférieur aux chiffres enregistrés par le passé. Ce repli s'inscrit dans le contexte de l'assombrissement des perspectives de l'économie suisse d'exportation et du recul général de la demande de produits d'assurance. La nouvelle exposition a baissé légèrement, passant de CHF 4,730 mia. à CHF 4,432 mia. Comme souvent, les montants des engagements d'assurance pris ont varié dans une large fourchette; ils oscillaient entre CHF 75 500 et CHF 500,0 mio. Et, comme à son habitude, la SERV a surtout assuré des opérations pour des PME, qui représentent environ 80% des PA émises. Au niveau des AP, on remarque une forte demande pour des projets en Angola. La SERV y a engagé une exposition de CHF 775 mio. La tendance déjà constatée l'année précédente d'une demande accrue d'assurances de crédit acheteur avec des durées de crédit longues s'est poursuivie en 2023. Les trois quarts des nouveaux engagements concernaient des opérations de crédit présentant des durées de plus de deux ans.

Pour les PME, les produits dits «de liquidités» revêtent une importance significative. Figurent parmi ces derniers les assurances de crédit de fabrication et les garanties de «Bonds». Le nombre d'assurances de crédit de fabrication établies est passé de 47 à 56 en 2023. Au niveau des garanties de «Bonds», la demande est restée stable, à 159.

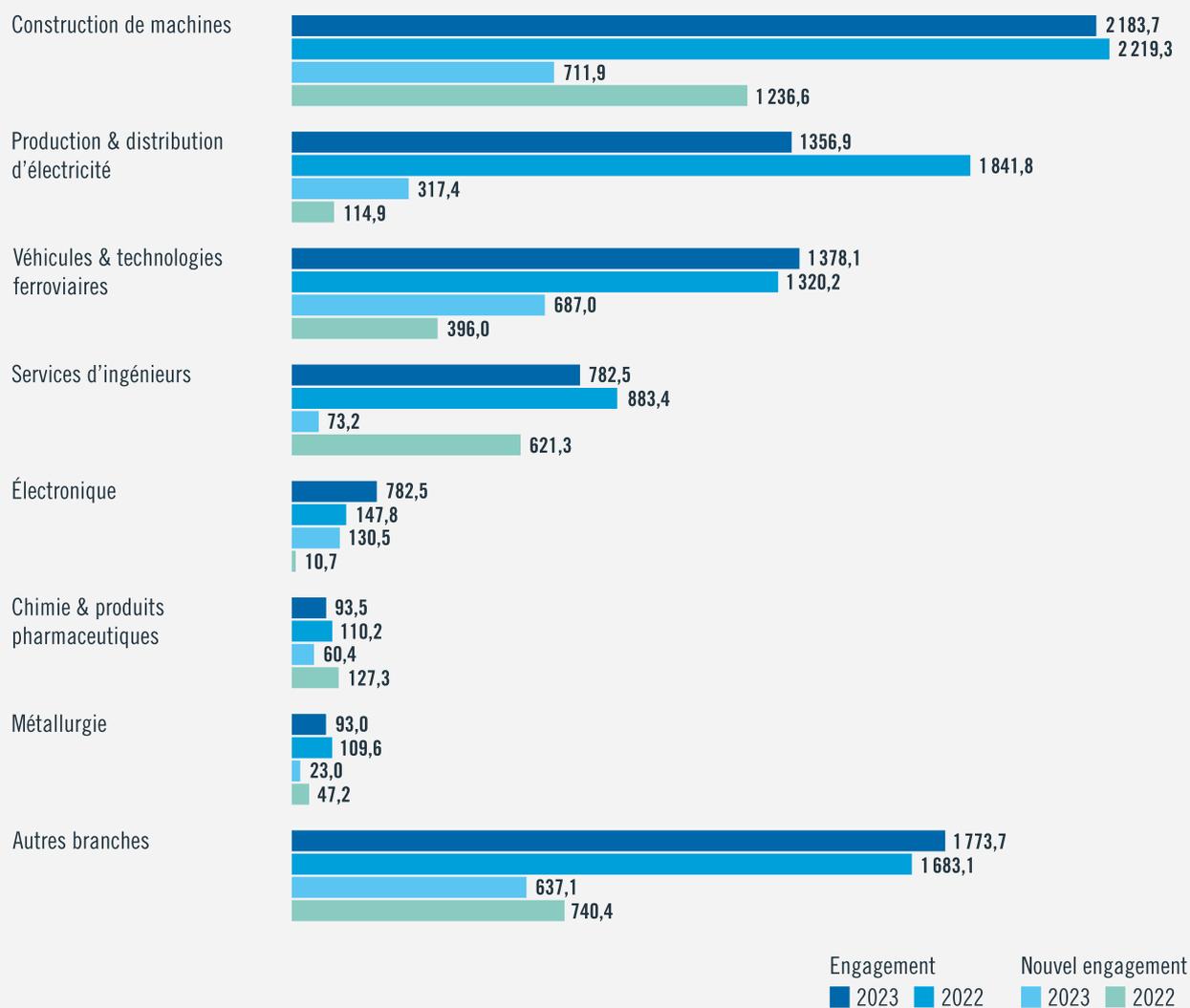
ENGAGEMENT ET NOUVEL ENGAGEMENT PAR RÉGIONS

en CHF mio., état au 31 décembre



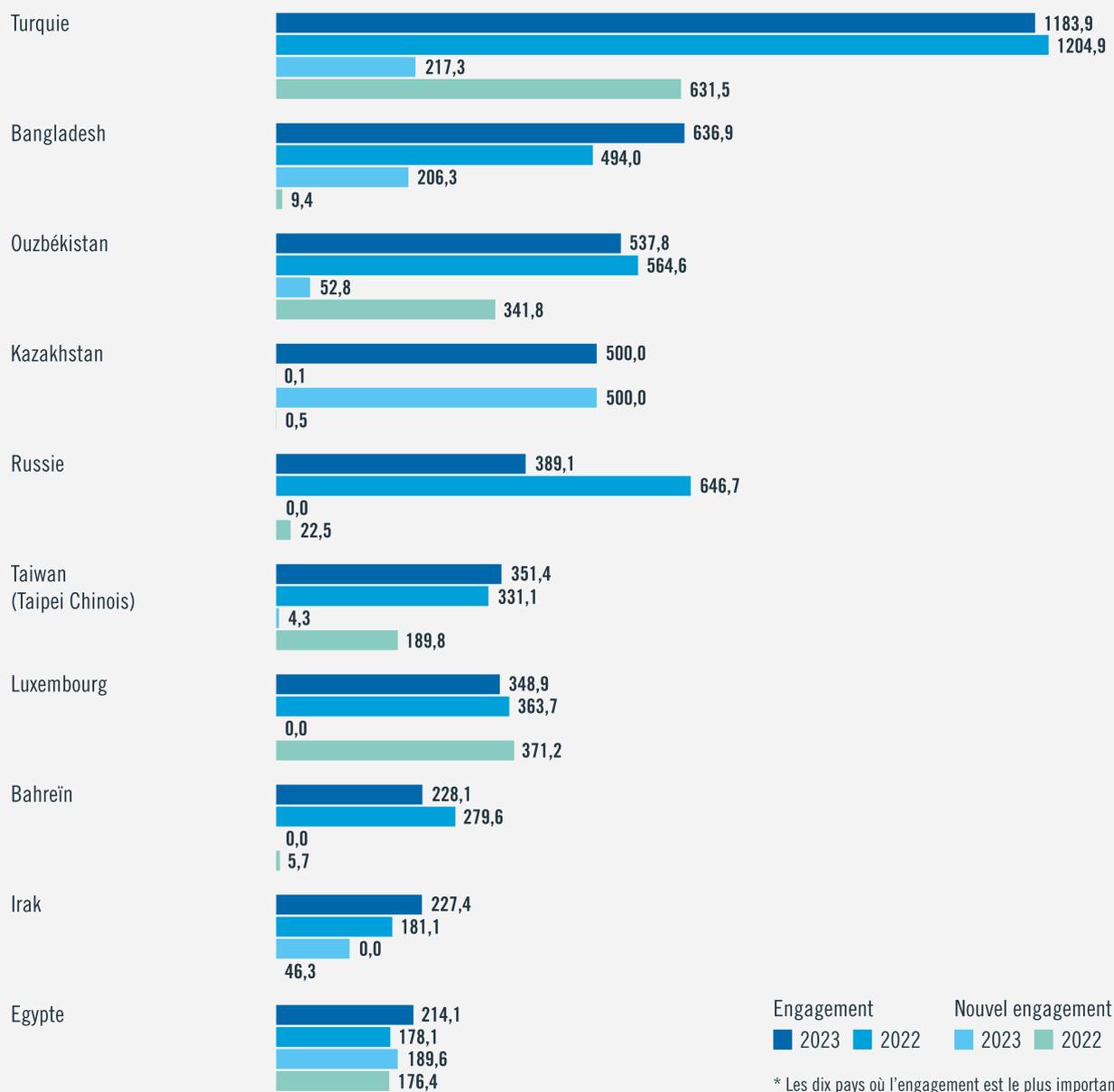
ENGAGEMENT ET NOUVEL ENGAGEMENT PAR INDUSTRIES

en CHF mio., état au 31 décembre



ENGAGEMENT ET NOUVEL ENGAGEMENT PAR PAYS*

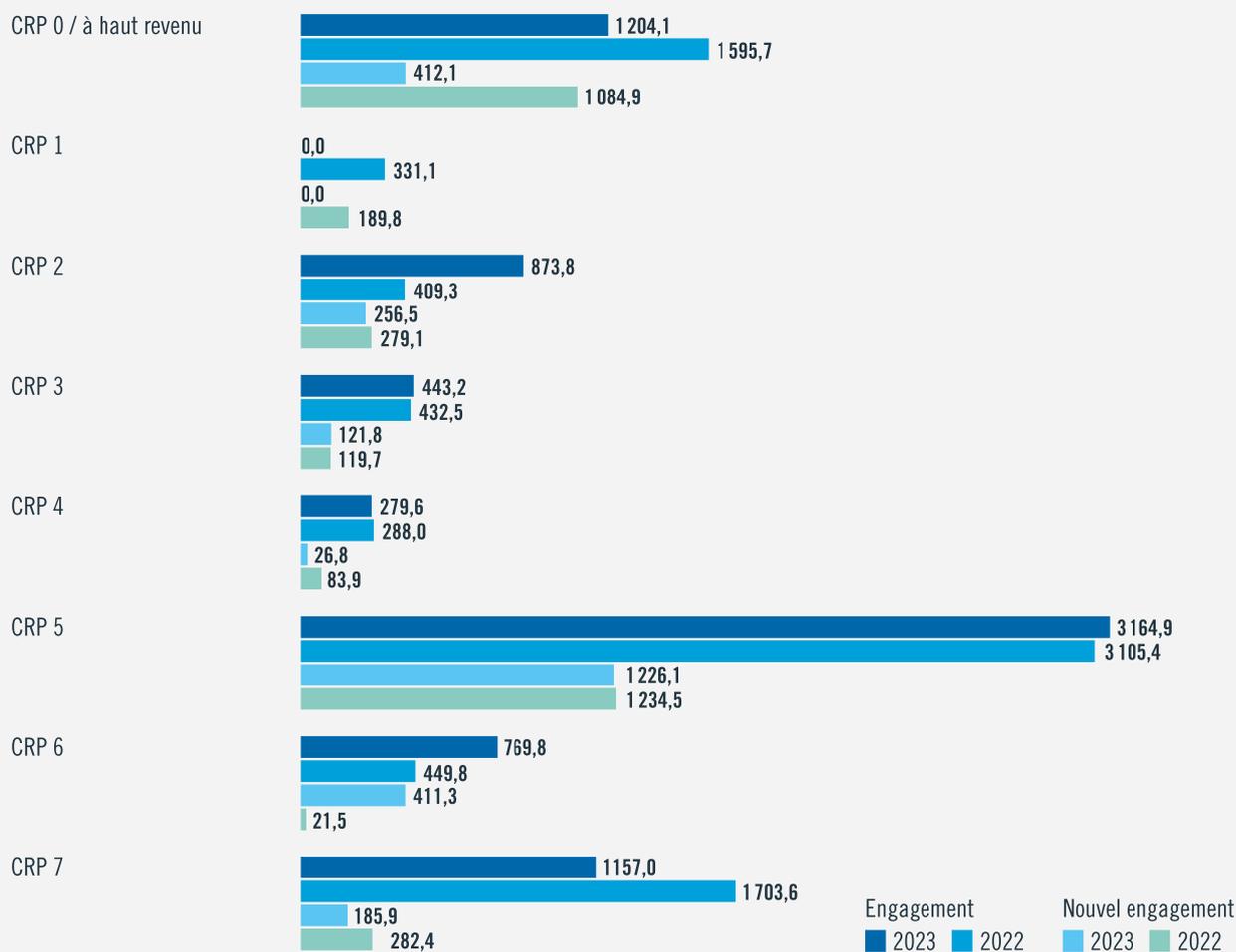
en CHF mio., état au 31 décembre



* Les dix pays où l'engagement est le plus important

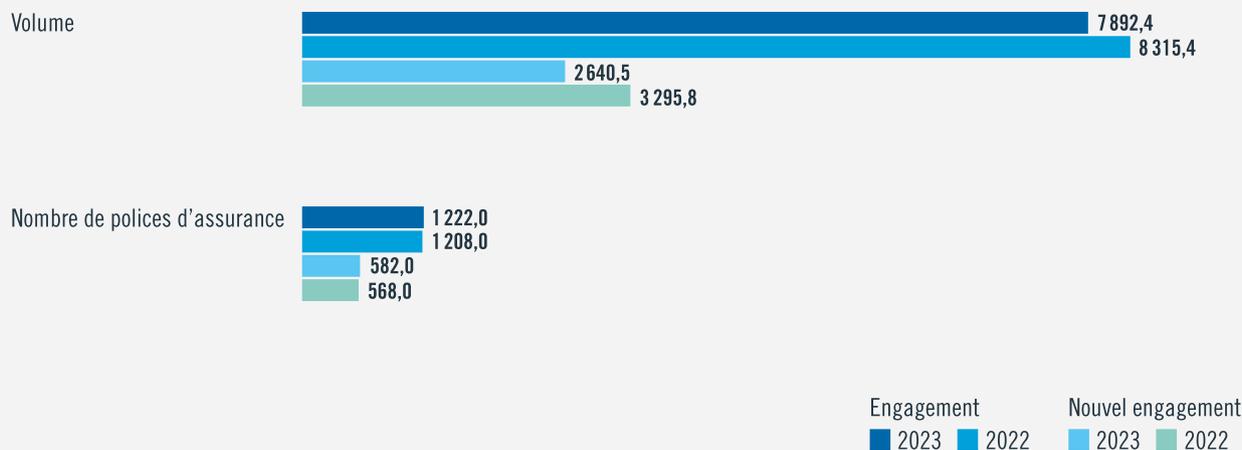
ENGAGEMENT ET NOUVEL ENGAGEMENT PAR CATÉGORIES DE RISQUE PAYS DE L'OCDE

en CHF mio., état au 31 décembre



ENGAGEMENT ET NOUVEL ENGAGEMENT PAR VOLUMES

en CHF mio., état au 31 décembre



Affaires publiques et environnement national

Depuis sa fondation, la SERV a à cœur d'entretenir des échanges réguliers avec les associations sectorielles et économiques intéressées ainsi qu'avec les organisations de la société civile (ONG). Cet engagement est également l'une des exigences posées par le Conseil fédéral à l'égard de la SERV dans ses objectifs stratégiques. Dans ce cadre, les considérations des groupes d'intérêts externes doivent également être prises en compte de manière appropriée lors de la mise en œuvre de la mission légale de la SERV. Sur la base de cette mission et de la décision stratégique de gagner en visibilité dans la sphère publique, en 2023, la SERV a initié un dialogue stratégique avec les parties prenantes, parmi lesquelles figurent des associations et organisations partenaires, des banques et des assurances, des ONG, le Parlement ainsi que l'administration fédérale, y compris les représentations suisses à l'étranger.

Dans le cadre des rencontres organisées, il s'agissait en premier lieu d'informer les interlocuteurs du mandat, de l'offre et du fonctionnement de la SERV. L'intérêt suscité auprès des interlocuteurs pour les missions de la SERV et les thématiques relatives à l'économie d'exportation s'est avéré gratifiant, justifiant la poursuite de l'orientation initiée dans le domaine des Affaires publiques au cours de l'année à venir.

Stratégie et développement de la SERV

Durant la dernière année de la période stratégique 2020–2023, la SERV a maintenu son cap et a pu atteindre les objectifs sur l'ensemble de la période. En décembre 2023, le Conseil fédéral a adopté les nouveaux objectifs pour la période stratégique 2024–2027. Il a également demandé à la SERV de soumettre des propositions de solutions pour son développement.

Le processus graduel de changement structurel ainsi que les crises et les événements qui se sont succédé à un rythme soutenu, voire qui sont survenus simultanément ont eu un impact important sur l'économie suisse orientée vers l'export et ont entraîné une évolution de ses besoins. Une question s'impose: que faut-il entreprendre pour que la SERV puisse continuer de soutenir au mieux l'économie suisse d'exportation et sa compétitivité à l'avenir? En février 2023, le conseil d'administration de la SERV a mandaté un groupe de travail interne pour examiner, à la lumière d'études sectorielles, la nécessité d'une réforme de la loi fédérale sur l'Assurance suisse contre les risques à l'exportation. Les travaux préliminaires en vue d'une potentielle révision de la loi ont été menés de façon intensive tout au long de l'année, de sorte que le conseil d'administration de la SERV est parvenu à la conclusion que la SERV ne pourrait se développer efficacement qu'avec une révision partielle ciblée du cadre légal. À cet effet, la SERV entretient des échanges très suivis avec le SECO et l'Administration fédérale des finances (AFF).

Sur la base des nouveaux objectifs stratégiques du Conseil fédéral pour la SERV, la stratégie en cours a également été adaptée, avec un horizon temporel allant jusqu'à 2027. Dans ce cadre, l'accent a été mis en particulier sur les thèmes suivants: adaptation, innovation, transparence et résilience. La stratégie couvre toute la palette des activités

organisationnelles et opérationnelles de la SERV et est examinée et actualisée chaque année.

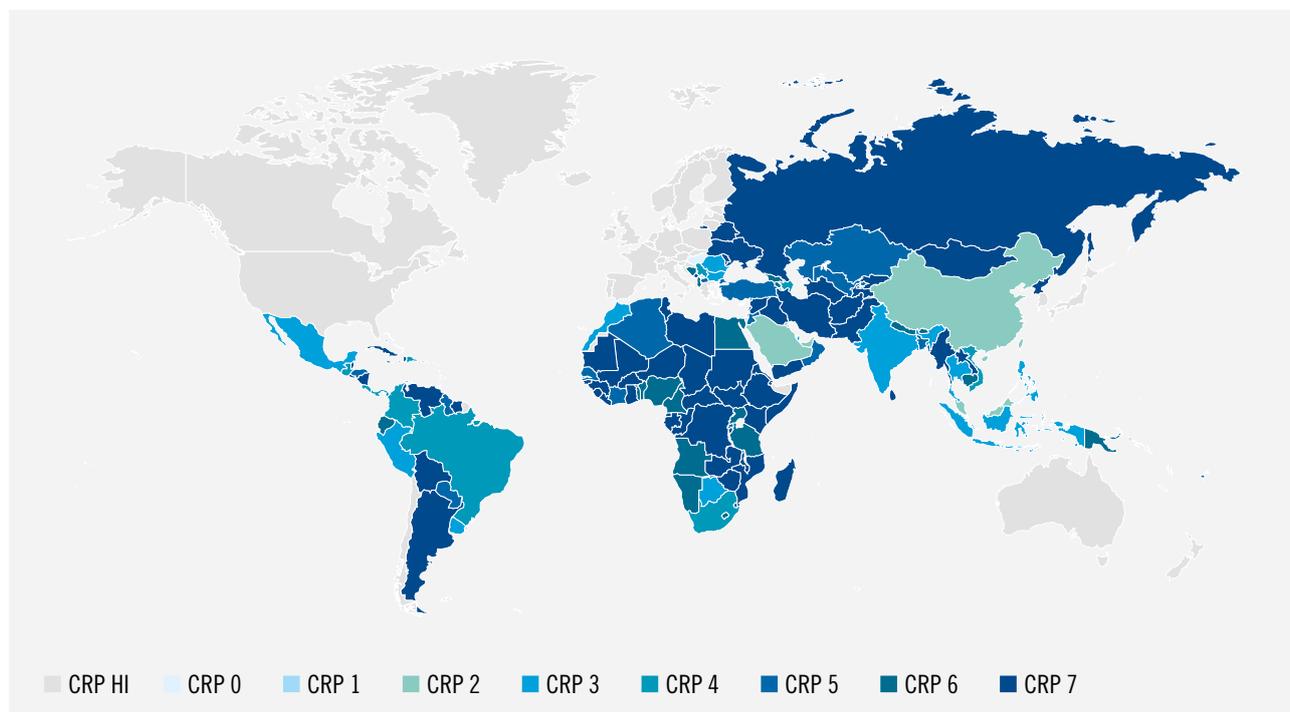
Environnement international

Au printemps 2023, après plusieurs années de discussions intensives, les États membres de l'OCDE ont pu se mettre d'accord sur une modernisation de L'«Arrangement sur les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public» («Arrangement») s'appliquant aux opérations de crédit d'une durée supérieure à deux ans. Cette modernisation est une étape importante. Dans les négociations, la SERV a œuvré pour que les règles soient simplifiées et offrent une plus grande flexibilité, afin de mieux tenir compte des particularités des différentes opérations. Cette souplesse accrue et l'extension simultanée de l'accord sectoriel sur le changement climatique («CCSU») devraient désormais permettre à davantage de projets respectueux du climat de bénéficier du soutien de la SERV.

Lors des assemblées générales de l'Union de Berne cette année, les thèmes dominants ont été les défis résultant des changements géopolitiques. Les discussions ont examiné les mesures prises par les agences de crédit à l'exportation (ACE) en réponse à ces changements, notamment les ajustements apportés à leurs mandats et gammes de produits. Au-delà de ces considérations, une attention particulière a été accordée à la transition énergétique et à son impact sur les activités des ACE. Un autre sujet important a été la reconstruction de l'Ukraine, avec une réflexion sur le rôle possible des agences de crédit à l'exportation à cet égard.

L'Union de Berne demeure un réseau crucial pour la SERV, offrant une plateforme d'échange régulier avec des acteurs non-membres de l'OCDE et des assureurs privés de crédit à l'exportation. Au cours de l'exercice écoulé, la SERV a maintenu ses relations bilatérales, poursuivant son dialogue annuel régulier avec les pays de la région «DACH» (Allemagne, Autriche et Suisse). De plus, de nouvelles collaborations ont été initiées, notamment dans le domaine des réassurances avec d'autres agences de crédit à l'exportation.

Catégories de risque pays de l'OCDE État au 31 décembre 2023



SINISTRES

+24

INDEMNITÉS en CHF mio.

53,6

Sinistres et créances

Pendant l'exercice 2023, la SERV a versé CHF 53,6 mio. d'indemnités. La majeure partie de ces dernières concernait des cas mineurs. Sont venus s'y ajouter quelques sinistres moyens ainsi que plusieurs sinistres d'envergure, dont deux cas au Ghana, un cas de sinistre au Salvador, un autre en Tanzanie ainsi qu'un cas de sinistre imminent en Éthiopie, ce qui explique les charges de sinistres extraordinairement élevées d'approximativement CHF 222 mio.

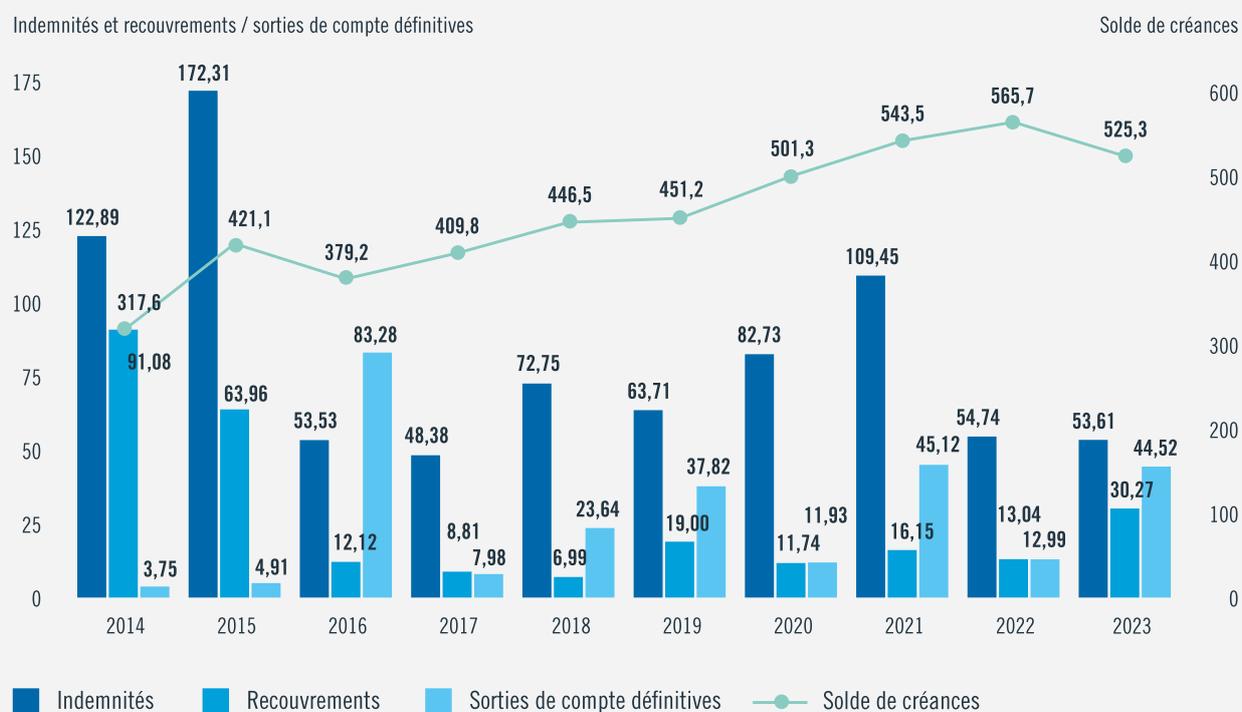
Les deux cas de sinistres au Ghana résultent de l'insolvabilité de l'État ghanéen survenue en décembre 2022 et ayant entraîné l'arrêt de nombreux grands projets. De nombreux pays pauvres ont fait état de difficultés à honorer leurs obligations de paiement, notamment en raison de la hausse marquée des intérêts en devises étrangères (USD et EUR).

La SERV a réussi à prévenir certains sinistres en adoptant une approche proactive dans la gestion de certaines situations en cours de dégradation. Cela s'est concrétisé par la mise en place de mesures telles que des restructurations d'échéances et des extensions de couvertures. Depuis 2020, de multiples crises se sont développées, comme la pandémie de COVID-19, le conflit en Ukraine ainsi que le conflit actuel au Proche-Orient, qui entraînent de plus en plus d'insécurité et laissent présager d'autres sinistres dans un avenir proche. Aussi la SERV a-t-elle constitué des réserves dans les cas où cela semblait nécessaire. Cependant, à ce jour, une vague de sinistres causée par les multiples crises a été évitée.

En matière de recouvrement, 224 sinistres ont été traités dans un total de 39 pays. Le recouvrement est une procédure souvent difficile et laborieuse, qui dépend fortement du pays du débiteur ainsi que de la volonté ou de la capacité de payer de ce dernier. La mise en œuvre de poursuites dans le pays du débiteur concerné se conclut cependant régulièrement par un succès. Le soutien des acteurs politiques tels que les ambassades a parfois un effet très positif sur les recouvrements. Les montants les plus élevés recouverts pendant l'exercice considéré proviennent d'Inde (CHF 13,8 mio.), des Émirats arabes unis (CHF 5,8 mio.), du Congo-Brazzaville (CHF 2,1 mio.) et d'Algérie (CHF 1,7 mio.). Des recouvrements à hauteur de CHF 1,5 mio. proviennent du Bangladesh.

VUE D'ENSEMBLE DES DOMMAGES ET CRÉANCES

en CHF mio.



Restructurations et rééchelonnements de dettes

La convention internationale sur l'initiative de suspension du service de la dette (ISSD) conclue en 2020, prévoyant un différé de paiement pour aider les pays les plus pauvres à surmonter la crise sanitaire liée au coronavirus, a aussi eu une incidence sur l'exercice 2023. Parmi les pays présentant des rééchelonnements de dettes avec la Suisse, le Cameroun et le Pakistan se sont vu accorder des délais de paiement au titre de l'ISSD pour leurs échéances de 2020 à fin 2021. Les remboursements sont effectués depuis mi-2022.

Fin octobre 2022, les créanciers du Club de Paris – parmi lesquels la Suisse – sont convenus d'un nouveau règlement pour le rééchelonnement de la dette de l'Argentine, lequel prévoit un remboursement sur une

période de six ans, avec des tranches de paiement semestrielles jusqu'en septembre 2028. La convention bilatérale avec l'Argentine a été signée au premier trimestre 2023. Les négociations avec Cuba n'ont pas progressé en 2023.

En novembre 2020, les pays du G20, les membres du Club de Paris et d'autres pays créanciers sont convenus d'un «Cadre commun pour les traitements de dette au-delà de l'ISSD» (Cadre commun). L'objectif de ce dernier est de garantir aux pays qui ont besoin d'un soutien au-delà de l'ISSD un traitement de dette dans le cadre d'un programme du FMI, grâce auquel l'endettement devient à nouveau viable pour le pays débiteur. Le Tchad, l'Éthiopie, le Ghana et la Zambie ont déposé une demande au titre du Cadre commun. La SERV – et donc la Suisse – est concernée au niveau de ces trois derniers pays. En raison du grand nombre de créanciers, les négociations se sont prolongées. Dans le cas de la Zambie, il existe fondamentalement un accord entre les créanciers bilatéraux officiels (G20, Club de Paris, autres) et les autorités zambiennes. Cependant, les discussions avec les divers groupes de créanciers ne sont pas encore terminées. Dans le cas du Ghana, les discussions ne sont pas encore finalisées. Pour l'Éthiopie, dans un premier temps, les parties prenantes sont convenues d'une suspension du service de la dette. En outre, il existe l'espoir de l'établissement prochain d'une solution concernant un rééchelonnement de la dette dans le Cadre commun.

En ce qui concerne la disparition du LIBOR au 31 décembre 2021, la SERV a été affectée au niveau de six pays. Entre-temps, une solution bilatérale de remplacement a pu être établie avec tous les pays.

Les autres pays énumérés dans le tableau «Avoirs résultant d'accords de rééchelonnement» avec lesquels des accords de rééchelonnement ont été conclus au Club de Paris ont honoré leurs obligations de paiement pendant l'exercice.

POLITIQUE ET GESTION DE RISQUE & PRATIQUE DE COUVERTURE

Au cours de l'année, le processus d'évaluation des risques majeurs a été affiné et le système de gestion de la conformité a été consolidé. Au terme de l'exercice 2023, le plafond d'engagement du Conseil fédéral est exploité à 69,1%.

Politique et gestion de risque

En 2023 également, le conseil d'administration (CA) a examiné dans le détail les risques auxquels la SERV est exposée et a constaté une gestion appropriée des risques. Dans un souci d'amélioration continue, la SERV travaille en permanence sur le développement de son système holistique de gestion des risques d'entreprise. La politique de risque édictée par le CA pose le cadre pour une gestion des risques efficace et prévoyante, en accord avec la mission légale de la SERV et garantit l'autofinancement à long terme.

Au cours de l'année, diverses analyses de risques, de scénarios et de sensibilité ont été réalisées et le processus d'évaluation des risques critiques a été affiné. L'objectif de cette évaluation est d'identifier dans l'ensemble du catalogue des risques les menaces fondamentales pour le résultat de l'entreprise, la capacité de fonctionnement, la réalisation des objectifs stratégiques ou la réputation de la SERV et de les contrôler. Il convient de noter que le catalogue de risques répertorie les risques stratégiques, financiers, actuariels et opérationnels surveillés en permanence. De plus, la SERV prend en compte les risques de concentration et les risques transversaux, comme le risque pour la réputation ou le risque ESG, et examine également les risques émergents.

Le système de contrôle interne (SCI) se concentre sur l'identification de risques opérationnels au sein des processus clés et sur la description et la mise en œuvre de mesures de contrôle appropriées en vue de réduire le risque. Les risques traités par le SCI sont vérifiés chaque année. Au besoin, les contrôles-clés sont complétés ou adaptés si des processus de travail ont été modifiés.

La politique de risque édictée par le CA pose les conditions cadres pour une gestion des risques efficace et prévoyante.

Le nouveau système de gestion de la compliance créé en 2020 a été renforcé afin de tenir compte des exigences croissantes dans ce domaine.

S'appuyant sur les évolutions du marché et, surtout, sur les prévisions commerciales de ses principaux clients, la SERV examine régulièrement ses capacités restantes par rapport au capital porteur de risque (CPR) et à l'exploitation du plafond d'engagement. La politique de risque édictée par le CA pose les conditions-cadres pour une gestion des risques efficace et prévoyante.

Pratique de couverture

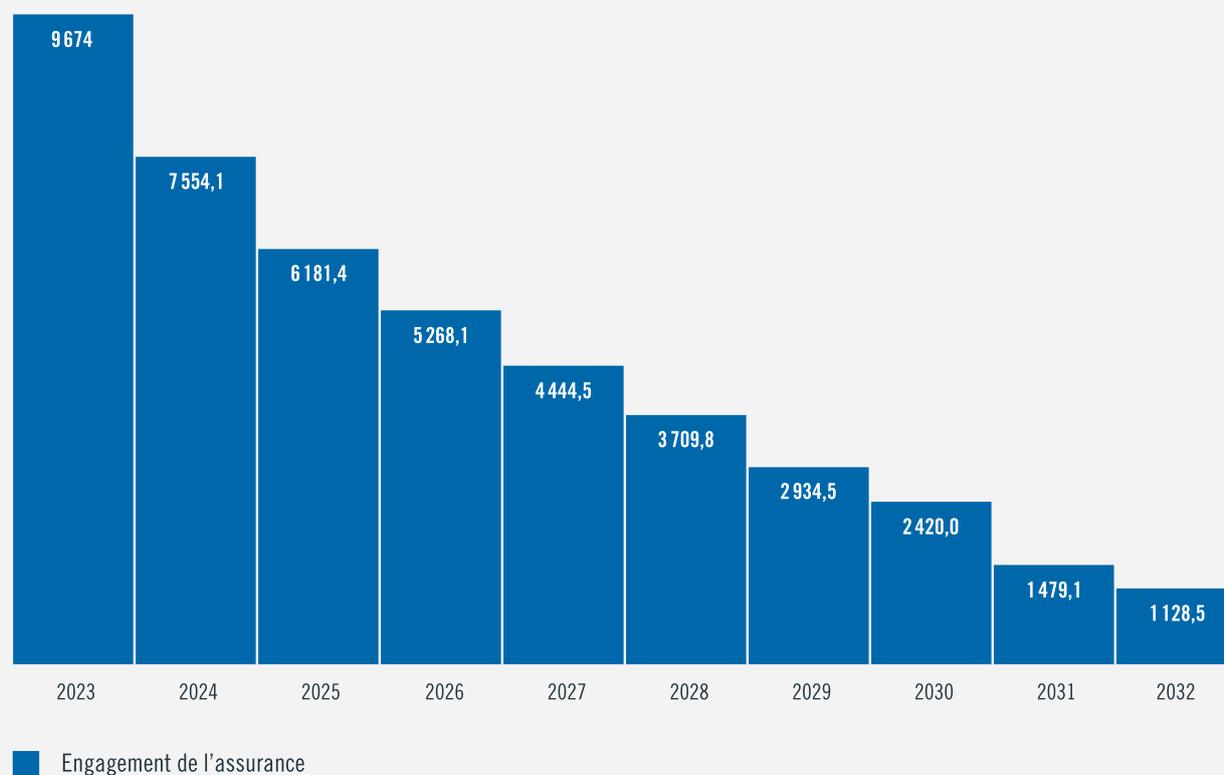
Le Conseil fédéral fixe un plafond d'engagement qui définit le montant maximal des engagements de l'assurance de la SERV. Ce plafond d'engagement se monte actuellement à CHF 14 mia. Fin 2023, il était exploité à 69,1%.

Les risques des opérations d'assurance de la SERV sont évalués et traités selon des principes homogènes. Ils peuvent être réduits ou assurés par le biais de réassurances. La SERV recourt à ce moyen par exemple lorsque les limites relatives aux pays ou à la contrepartie sont fortement sollicitées ou quand il convient de réduire les risques de concentration.

Dans le cas d'opérations d'exportation d'une portée particulière, il incombe également au CA d'informer le SECO en avance, afin que le Conseil fédéral puisse donner des directives. En 2023, quatre opérations d'exportation ont été soumises au processus d'identification des opérations ayant un caractère politique sensible susceptibles de revêtir une portée particulière. Aucune de ces opérations n'a finalement été reconnue comme ayant une telle portée.

EXPIRATION DE L'ENGAGEMENT DE L'ASSURANCE DE LA SERV

en CHF mio.

**Pratique de couverture**

La pratique de couverture de la SERV définit pour chaque pays les principes généraux de couverture par catégorie de contrepartie (État, banques ou entreprises privées). Elle constitue un instrument important dans le contrôle du risque de l'activité d'assurance. La répartition en catégories et le processus permettant de déterminer le statut de couverture ont été revus en détail en 2023. La formulation de la politique de couverture repose sur une analyse de la situation économique, financière et politique du pays concerné. Elle prend également en compte les dispositions de l'OCDE, de l'Union de Berne, ainsi que les évolutions des réglementations légales pertinentes. Outre ses propres analyses, la SERV prend également en compte des sources externes, par exemple les estimations d'agences de notation reconnues ou les catégories de risque pays (CRP) de l'OCDE. La classification des pays dans les catégories CRP est régulièrement vérifiée et réévaluée par le Groupe d'experts en risque pays de l'OCDE, dont fait partie la SERV.

SUR LE TERRAIN

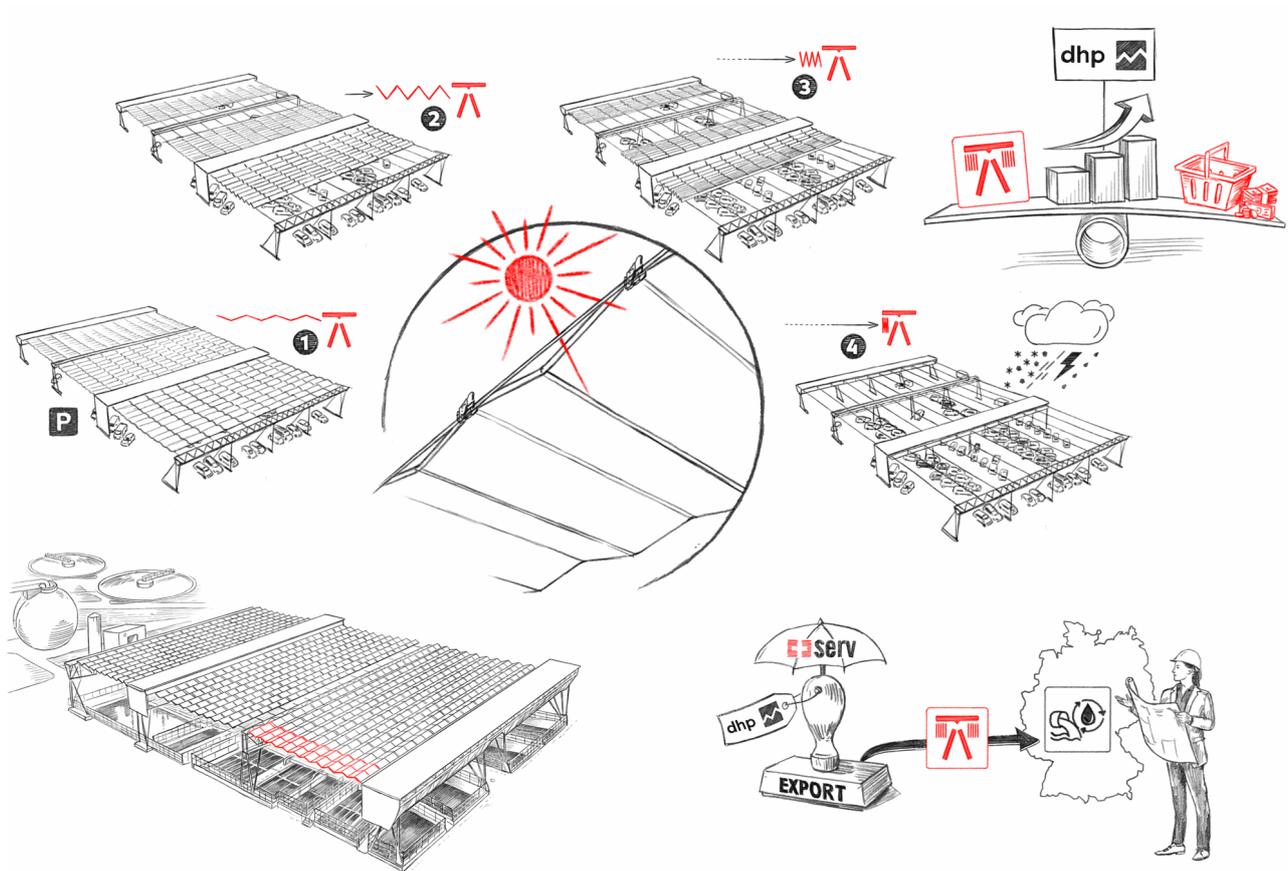
L'assurance suisse contre les risques à l'exportation SERV assiste et accompagne les exportateurs suisses de l'orientation stratégique jusqu'au dernier paiement d'une opération d'exportation. Comment cela fonctionne-t-il? Ces trois exemples tirés de la pratique en sont une illustration.

PRODUCTION D'ÉNERGIE DURABLE AVEC LE SOUTIEN DE LA SERV

La transition énergétique est sur toutes les lèvres et les solutions de production d'énergie durables sont plus demandées que jamais. Dans ce domaine, la société DHP Technology AG propose un produit révolutionnaire sous la forme de toits solaires légers et pliants. Ses affaires sont florissantes, mais la jeune entreprise ne peut absolument pas assumer seule les risques qui vont de pair avec sa forte croissance.

Face à la transition énergétique, le secteur doit trouver des solutions pour une production d'énergie adaptée à notre temps et porteuse d'avenir. Parmi les intervenants sur le marché, la jeune entreprise DHP Technology AG (DHP) propose un produit unique en son genre. DHP s'est spécialisée dans un produit révolutionnaire qui permet la production d'énergie et une double utilisation sans restriction d'infrastructures existantes. Il s'agit de toits solaires qui, grâce à leur légèreté, peuvent être installés au-dessus de places de stationnement ou de divers sites de production. Par ailleurs, ces toits pliants peuvent au besoin être rentrés automatiquement, par exemple en cas de météo défavorable. DHP a découvert notamment un segment présentant un fort potentiel pour son produit: les stations d'épuration. Celles-ci ont des besoins énergétiques conséquents. Grâce au produit de DHP, elles

produisent de l'électricité directement sur place par le biais d'une installation qui ne perturbe pas leur fonctionnement.



Avec ses toits solaires pliants, la jeune entreprise DHP permet la production d'énergie avec l'infrastructure existante.

Après avoir équipé plusieurs stations d'épuration en Suisse, en 2023, DHP a vu quatre exploitants allemands de stations d'épuration se laisser séduire par le produit. La valeur des commandes pour ces quatre livraisons se monte au total à plus de 5 millions de francs suisses. Un volume pour lequel la jeune entreprise ne peut absolument pas assumer seule les risques.

«La seule alternative à la SERV pour une jeune PME comme la nôtre serait un financement onéreux par le biais de capitaux propres.»

GIAN ANDRI DIEM
COFONDATEUR ET MANAGING DIRECTOR DHP

La SERV change la donne

DHP se trouve dans une phase de développement et connaît actuellement une croissance remarquable. Cette croissance va de pair

avec le défi d'exécuter des commandes d'envergure et de gérer les risques qui en découlent. La jeune PME se voit confrontée à une question décisive: comment faire passer son exploitation au niveau supérieur afin de satisfaire la demande de plus en plus forte et en même temps s'assurer les liquidités requises à cette fin ?

DHP a pu négocier des acomptes généreux pour ses panneaux solaires, pour lesquels il fallait toutefois établir des garanties. C'est là qu'est intervenue la SERV. Son soutien a permis d'assurer les risques de ces garanties de restitution d'acomptes et de les garantir vis-à-vis de la banque. Ainsi, le dépôt d'une garantie en espèces ou la fixation d'une limite auprès de la banque ne sont plus nécessaires pour DHP et l'entreprise peut effectivement utiliser l'acompte pour la production du projet d'exportation. De plus, dans le cas extrême où l'acheteur aurait recours à la garantie de façon injustifiée, DHP serait protégée par l'assurance de la SERV. «Les assurances et garanties de la SERV changent complètement la donne pour nous. La seule alternative à la SERV pour une jeune PME comme la nôtre serait un financement onéreux par le biais de capitaux propres. Les livraisons vers l'Allemagne auraient été tout simplement impossibles de cette manière», explique Gian Andri Diem, cofondateur et Managing Director de DHP.

La collaboration entre DHP et la SERV montre comment l'innovation et l'ambition associées à la bonne solution d'assurance peuvent mener à une marge de manœuvre financière et ainsi à une réussite remarquable. Romeo Grass, Assistant Vice President, Large Enterprises, SMEs & Acquisition au sein de la SERV, déclare à ce sujet: «Pendant que DHP poursuit sa croissance et apporte sa contribution au secteur de la production d'énergie, son histoire sert d'exemple inspirant, illustrant le potentiel de l'innovation et de la collaboration dans un monde qui change rapidement.»

DES PME SUISSES PARTICIPENT À UN GRAND PROJET D'INFRASTRUCTURES EN CÔTE D'IVOIRE

Une grande partie de la population rurale de la Côte d'Ivoire n'a pas accès à l'eau potable. Afin de changer cela, le gouvernement ivoirien a lancé un ambitieux projet d'infrastructures, «Eau pour tous». Dans ce cadre, les entreprises suisses jouent un rôle important. Grâce à la collaboration et au regroupement des connaissances spécialisées de différents partenaires de projet, de petites et moyennes entreprises peuvent participer au grand projet.



Le projet d'infrastructures «Eau pour tous» doit apporter de l'eau potable jusque devant la porte des habitants de 6000 communes. Ce projet améliore ainsi la qualité de vie et la situation économique de millions de personnes. Une partie des livraisons pour ce projet provient de Suisse. L'Assurance suisse contre les risques à l'exportation SERV assure le financement de ces livraisons à hauteur de EUR 160 mio.

Un accès à un grand projet d'infrastructures pour les PME suisses

Pour environ 111 de ces communes, le gouvernement ivoirien a chargé l'entreprise Rimon CH AG (Rimon) de concevoir et d'installer les infrastructures nécessaires. L'entreprise AquaSwiss AG (AquaSwiss), sise à Frauenfeld, en Thurgovie, intervient en qualité de fournisseur principal de Rimon. Elle a la charge de travaux logistiques, de l'ingénierie, de l'achat de matériaux et de l'ensemble des travaux de sous-traitance. Sanjeev Varma, CEO d'AquaSwiss, explique à ce sujet: «Pour ce projet, outre de grandes entreprises de renom, nous avons également pu faire appel à des PME, parmi lesquelles figure par exemple une entreprise de deux personnes de Suisse orientale. Sans notre engagement, ces petites entreprises n'auraient pas accès à une commande d'une telle envergure.»

L'entreprise de conseil financier Bluebird Finance & Projects Ltd. (Bluebird) a organisé le paquet de financement pour Rimon et structuré et coordonné l'ensemble du processus avec la SERV et avec les prêteurs, Commerzbank AG et Investec Bank Ltd.

Ram Shalita, CEO de Bluebird, explique pourquoi cette dernière a recommandé une assurance-crédit export suisse: «Nous travaillons déjà pour la troisième fois avec la SERV pour le financement d'un grand projet et avons confiance en elle. Nous apprécions tout particulièrement la fiabilité, la flexibilité et le soutien de la SERV quand surviennent des défis inattendus.»

«Nous travaillons déjà pour la troisième fois avec la SERV pour le financement d'un grand projet et avons confiance en elle.»

RAM SHALITA

CEO BLUEBIRD FINANCE & PROJECTS

La patience et la flexibilité sont également des éléments indispensables pour ce projet, ce qui, d'après Ram Shalita, est une caractéristique typique des grands projets dans les marchés émergents. La SERV était impliquée dans les négociations depuis 2019 et a prolongé six fois son accord de principe, jusqu'à ce qu'il puisse enfin être transformé en une police d'assurance en 2023. Vient s'ajouter à cela le fait que l'approvisionnement de plus de cent villages qui s'étendent sur toute la zone sud de la Côte d'Ivoire représente un véritable tour de force sur le plan logistique.

Un autre avantage de la collaboration avec la SERV découle de l'excellente notation de la Suisse, dont la SERV bénéficie également indirectement. Un financement assuré par la SERV améliore les conditions de financement. Dans le cadre d'appels d'offres, cela peut constituer l'élément décisif en faveur de l'exportateur.

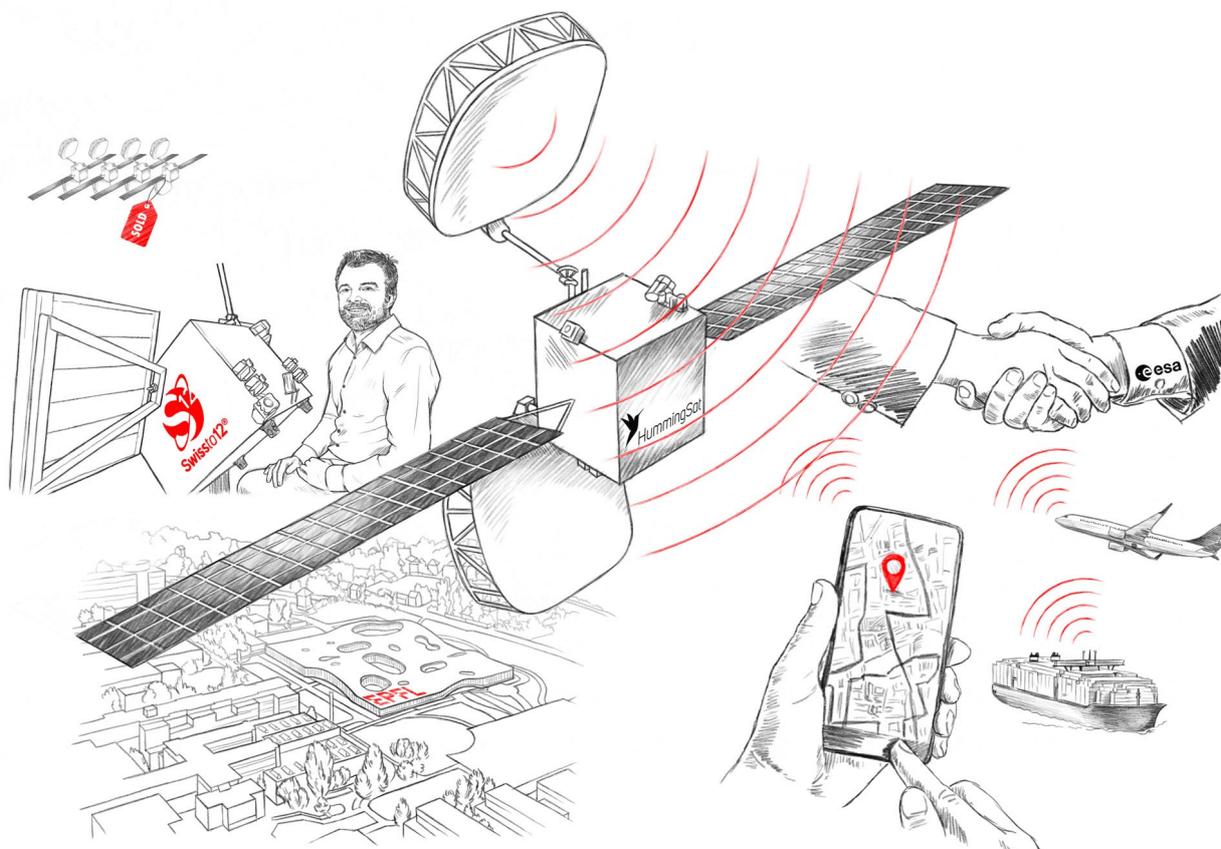
Gil Etzion, Executive Vice President Business Development du Rimon Group, souligne également: «La possibilité d'offrir au gouvernement ivoirien un financement attractif à long terme, sur lequel nous pouvons compter pendant des années jusqu'à la conclusion de l'opération, a représenté un avantage considérable dans l'octroi du mandat. Nous serions heureux de pouvoir conclure d'autres grandes opérations dans le domaine de l'eau en Afrique avec des exportateurs suisses et avec la SERV.»

UNE PME SUISSE SECOUE LE MARCHÉ DES COMMUNICATIONS PAR SATELLITE

SWISSto12, un spin-off de l'EPFL Lausanne, est devenu la première entreprise suisse à fabriquer un satellite de télécommunication géostationnaire (GEO) à usage commercial. Ce satellite remarquable, baptisé HummingSat, s'appuie sur la technologie d'impression 3D et les produits de radiofréquence (RF) brevetés de SWISSto12. Pour pouvoir approvisionner les principaux acteurs du marché, SWISSto12 collabore avec l'Assurance suisse contre les risques à l'exportation SERV.

De la taille d'une machine à laver industrielle, les HummingSats sont beaucoup plus petits que les satellites géostationnaires (GEO) conventionnels. Leur construction est donc plus abordable et les coûts de lancement sont également moins élevés, car ils peuvent se greffer sur des missions dites de covoiturage. La technologie révolutionnaire d'impression 3D de SWISSto12 permettra de stimuler les performances du satellite, de rationaliser le processus de fabrication et de réduire le temps de construction et le coût de production.

Les satellites doivent résister à des conditions difficiles – températures extrêmes, radiation et vibrations intenses lors de la mise en orbite – et doivent donc faire appel à des technologies de pointe parfaitement éprouvées. SWISSto12 est non seulement la première entreprise suisse à produire un satellite GEO à usage commercial, mais avec 35 familles de brevets, la PME possède également le plus grand portefeuille de brevets au monde dans le domaine des technologies d'impression 3D et des produits pour les applications de radiofréquence (RF).



Le spin-off de l'EPFL SWISSto12 produit un satellite de télécommunication d'un nouveau genre à l'aide d'une technologie d'impression 3D brevetée.

Un effort collectif

Depuis sa création en 2011, le nouveau venu dans le domaine de la fabrication de satellites géostationnaires a levé plus de 50 millions d'euros de fonds auprès d'investisseurs suisses et européens de renom et quatre satellites ont déjà été vendus. En outre, SWISSto12 a obtenu en septembre une facilité de capital d'exploitation de 25 millions de francs suisses (26,15 millions d'euros) auprès d'UBS Switzerland AG. La facilité, assurée par la SERV, permettra à SWISSto12 de disposer d'un capital de croissance flexible pour répondre à la forte demande des clients pour son petit satellite géostationnaire, HummingSat.

«L'assurance de la SERV nous permet d'honorer rapidement les commandes des principaux acteurs sur le marché.»

EMILE DE RIJK
CEO SWISSTO12

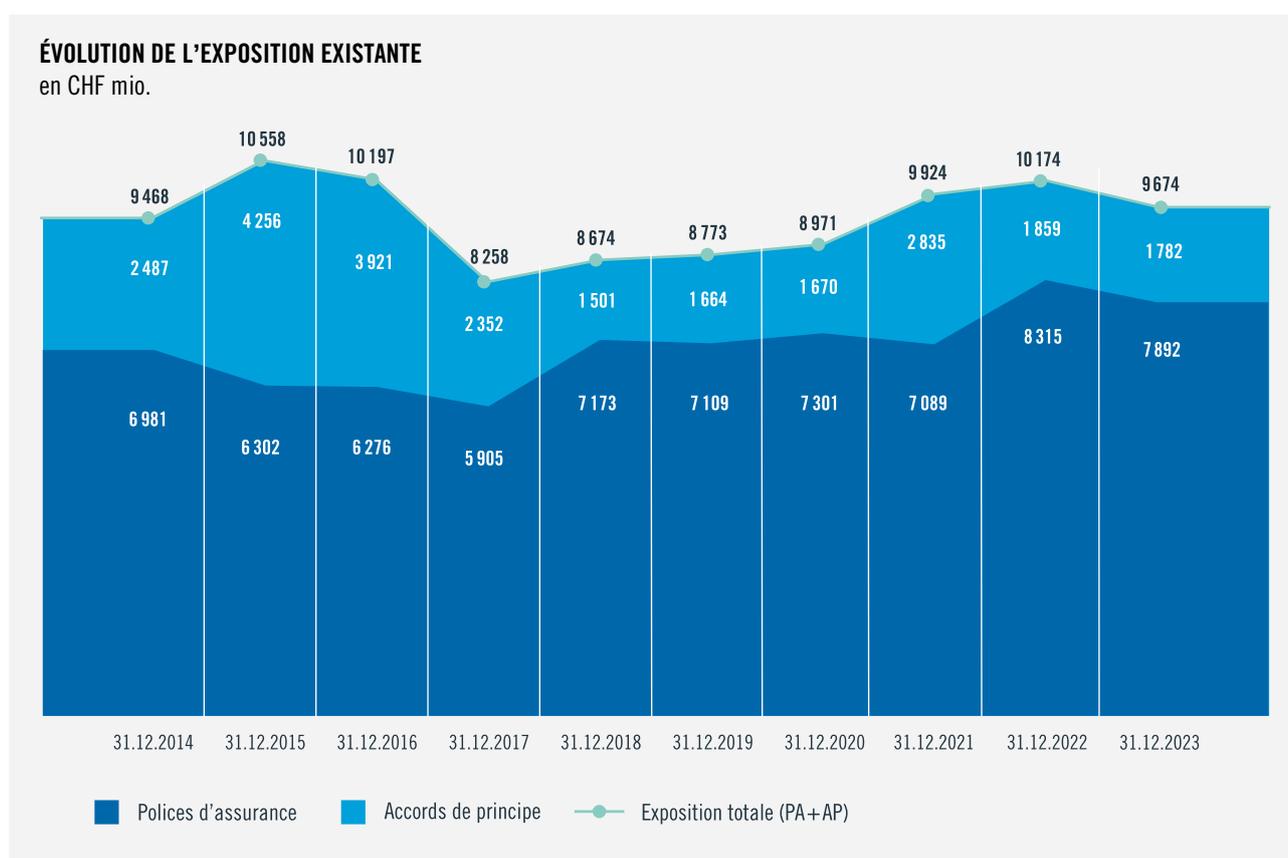
Emile de Rijk, directeur et fondateur de SWISSto12, explique l'importance de ce partenariat avec l'Assurance suisse contre les risques à l'exportation: «Nous secouons le marché des communications géostationnaires, ce qui entraîne une forte demande. L'assurance de la

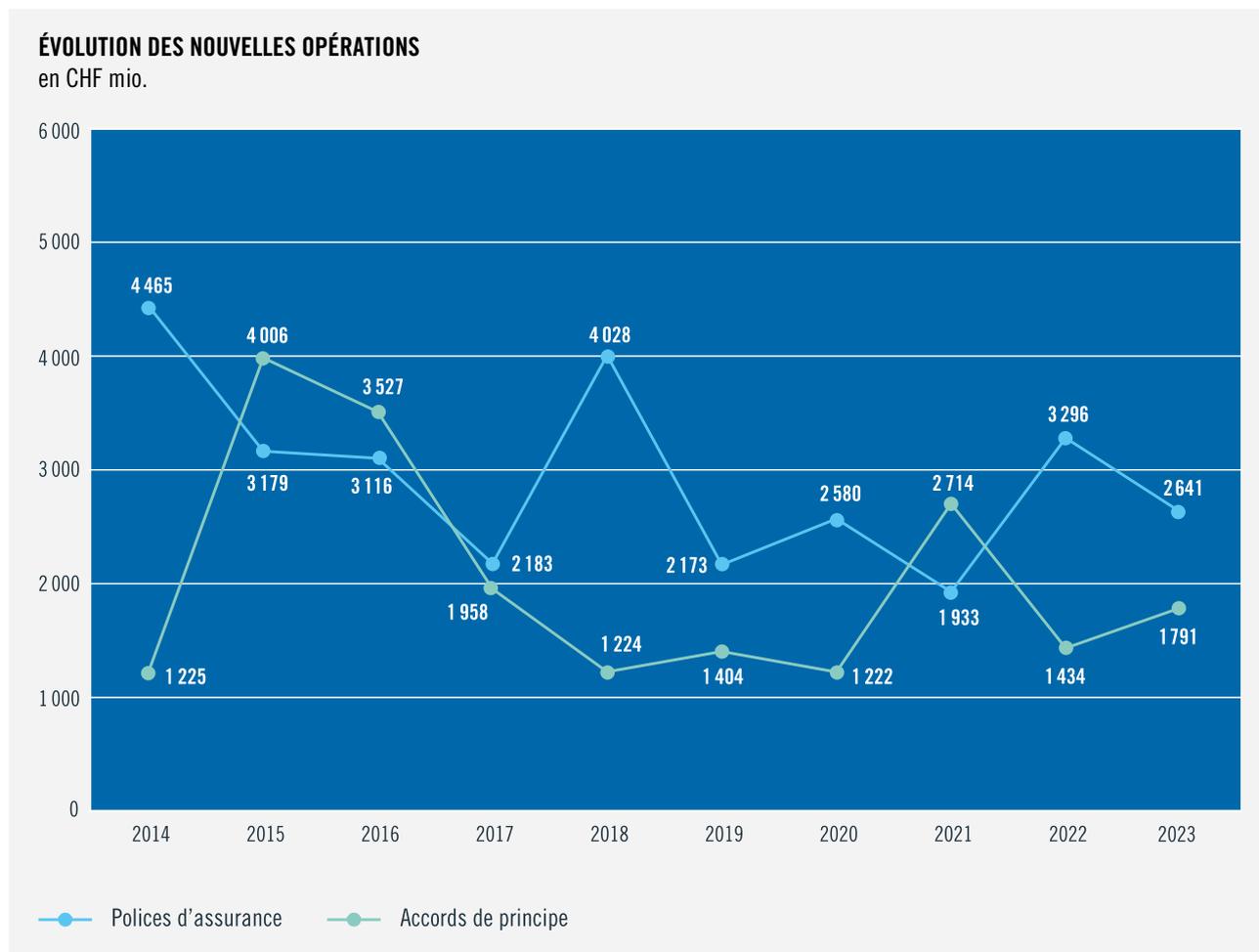
SERV nous permet d'honorer rapidement les commandes des principaux acteurs sur le marché.» L'entreprise compte actuellement plus de 200 millions d'euros de commandes en attente provenant de clients pour ses produits et sous-systèmes de radiofréquence, son partenariat avec l'Agence spatiale européenne (ESA) et ses récents contrats concernant HummingSat.

Toutes les parties ont fait preuve d'un engagement et d'une collaboration considérables pour mener à bien cette transaction. Julien Schaar, Vice President of Large Enterprises, SMEs & Acquisition à la SERV, note: «J'ai été impressionné par l'engagement et la collaboration de SWISSto12, de son actionnaire et de ses clients, qui ont uni leurs forces pour réaliser ce projet prestigieux et novateur.»

COMPARAISON PLURIANNUELLE

Étant donné que la SERV est une agence de crédit à l'exportation publique qui complète l'offre des assurances privées via l'assurance de risques non couverts sur ce marché, le volume d'opérations et le flux de fonds provenant des activités commerciales de la SERV subissent de fortes variations. La demande d'assurances auprès de la SERV dépend d'une part de la conjoncture du secteur exportateur suisse et, d'autre part, des pays vers lesquels ces opérations d'exportation sont réalisées et des conditions de paiement ou de crédit convenues par les parties pour l'opération.



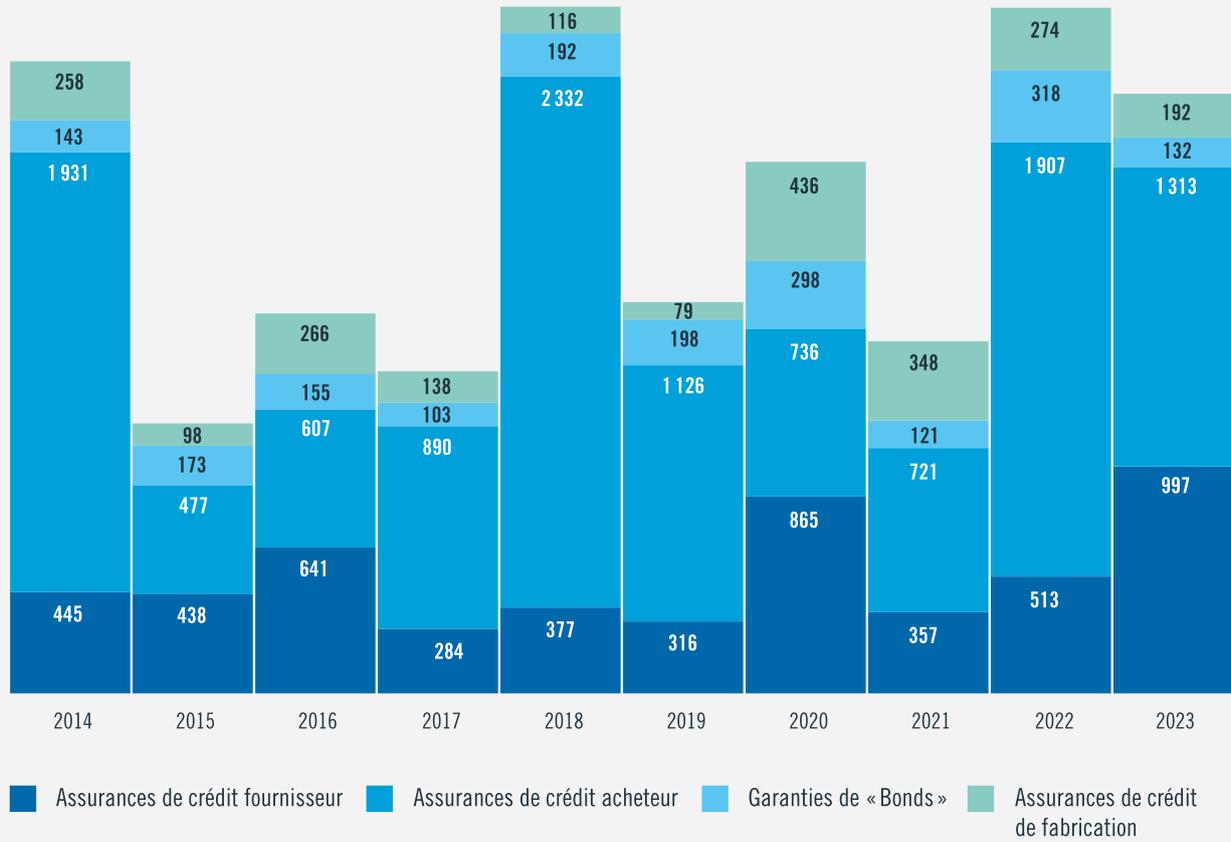


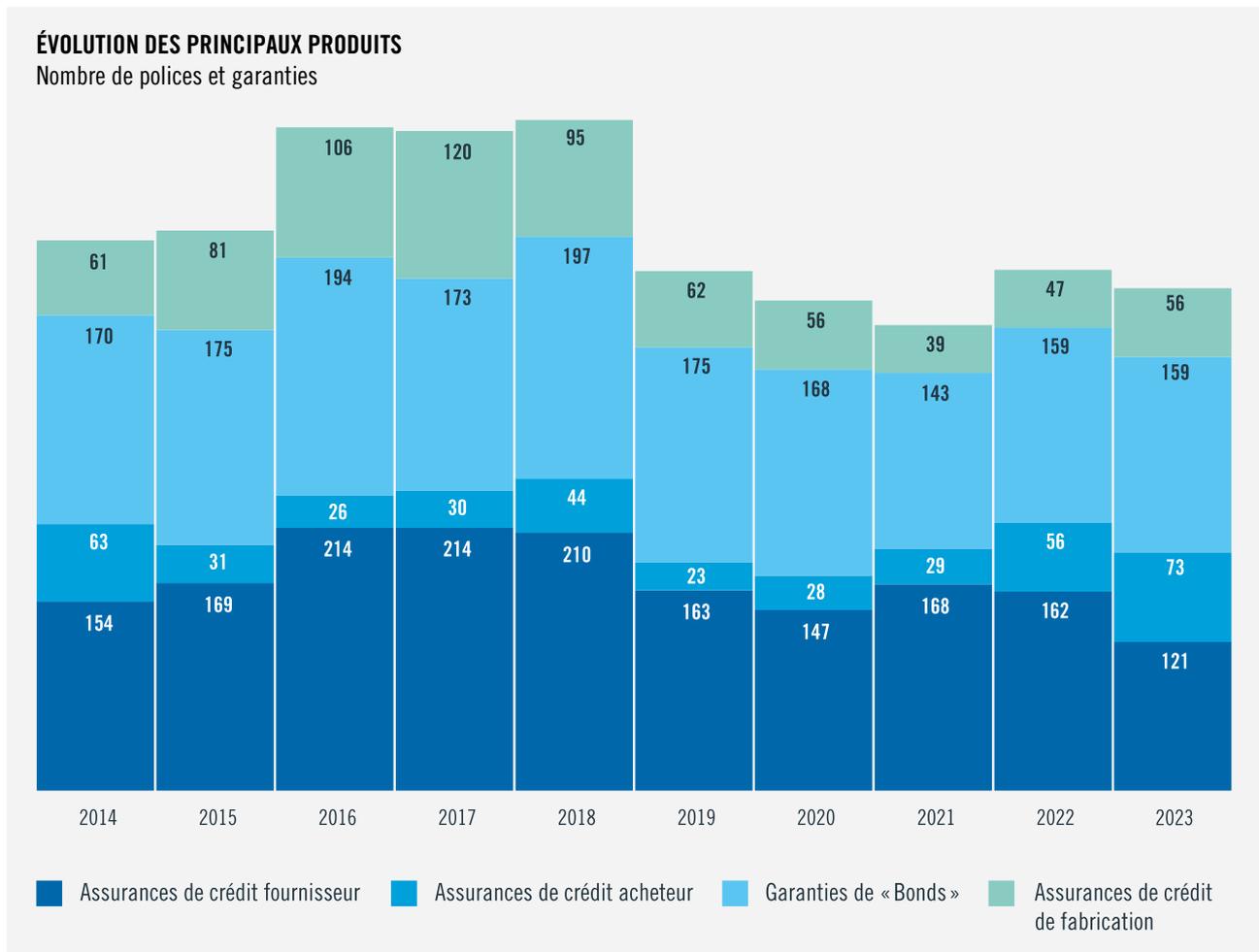
L'exposition existante représente la somme de l'ensemble des risques que la SERV assure via ses polices d'assurance (PA) et ses accords de principe (AP) à la fin de l'exercice.

L'évolution des nouvelles opérations mesure la somme de l'ensemble des nouveaux risques assurés au cours d'une année, les PA et les AP étant comptabilisés séparément. Ces deux indicateurs sont soumis à une forte volatilité. En général, les années pour lesquelles le volume des nouvelles opérations pour les AP est élevé alternent avec les années où le volume des nouvelles opérations de PA (nouvel engagement) est élevé.

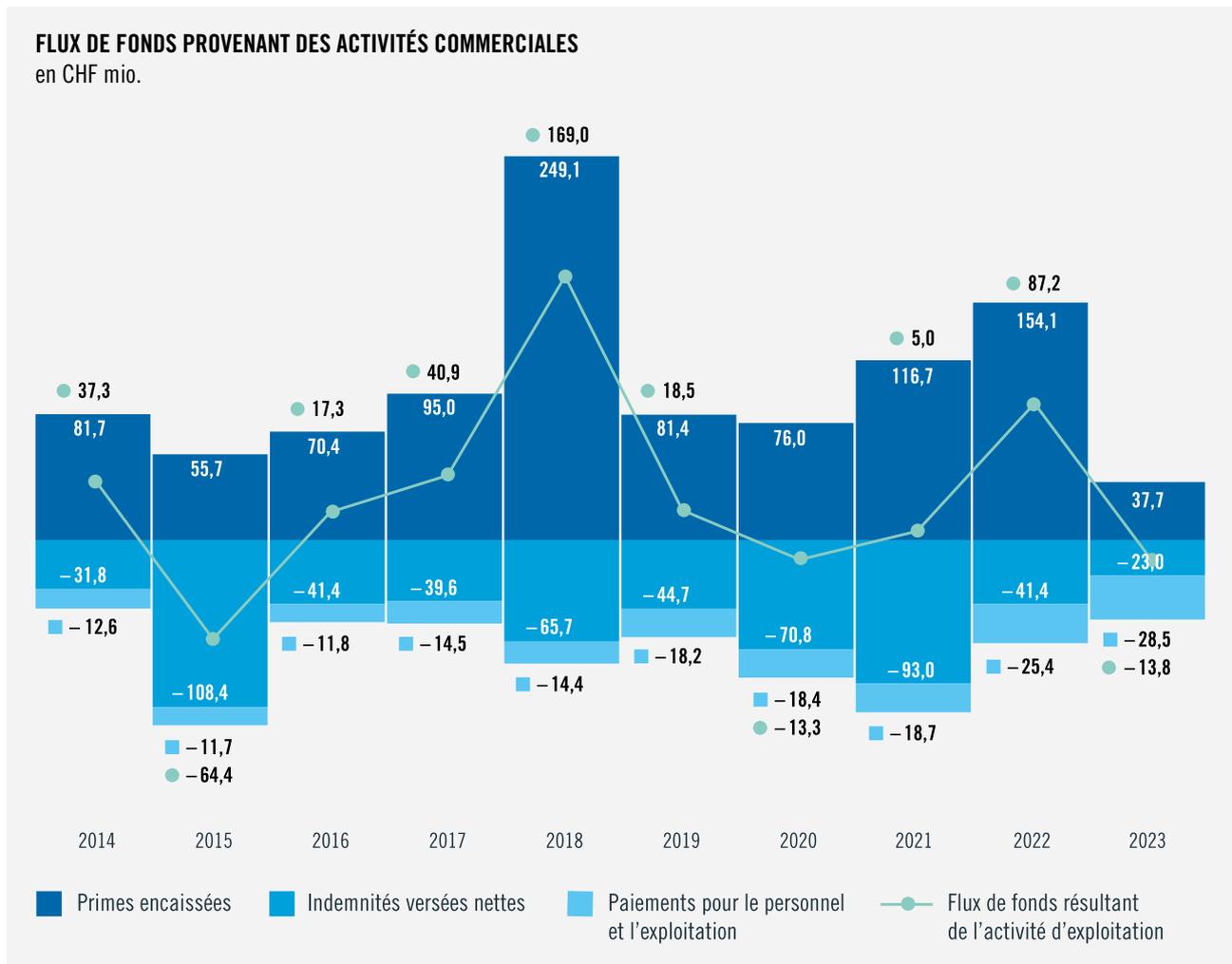
ÉVOLUTION DES PRINCIPAUX PRODUITS – NOUVEL ENGAGEMENT

en CHF mio.

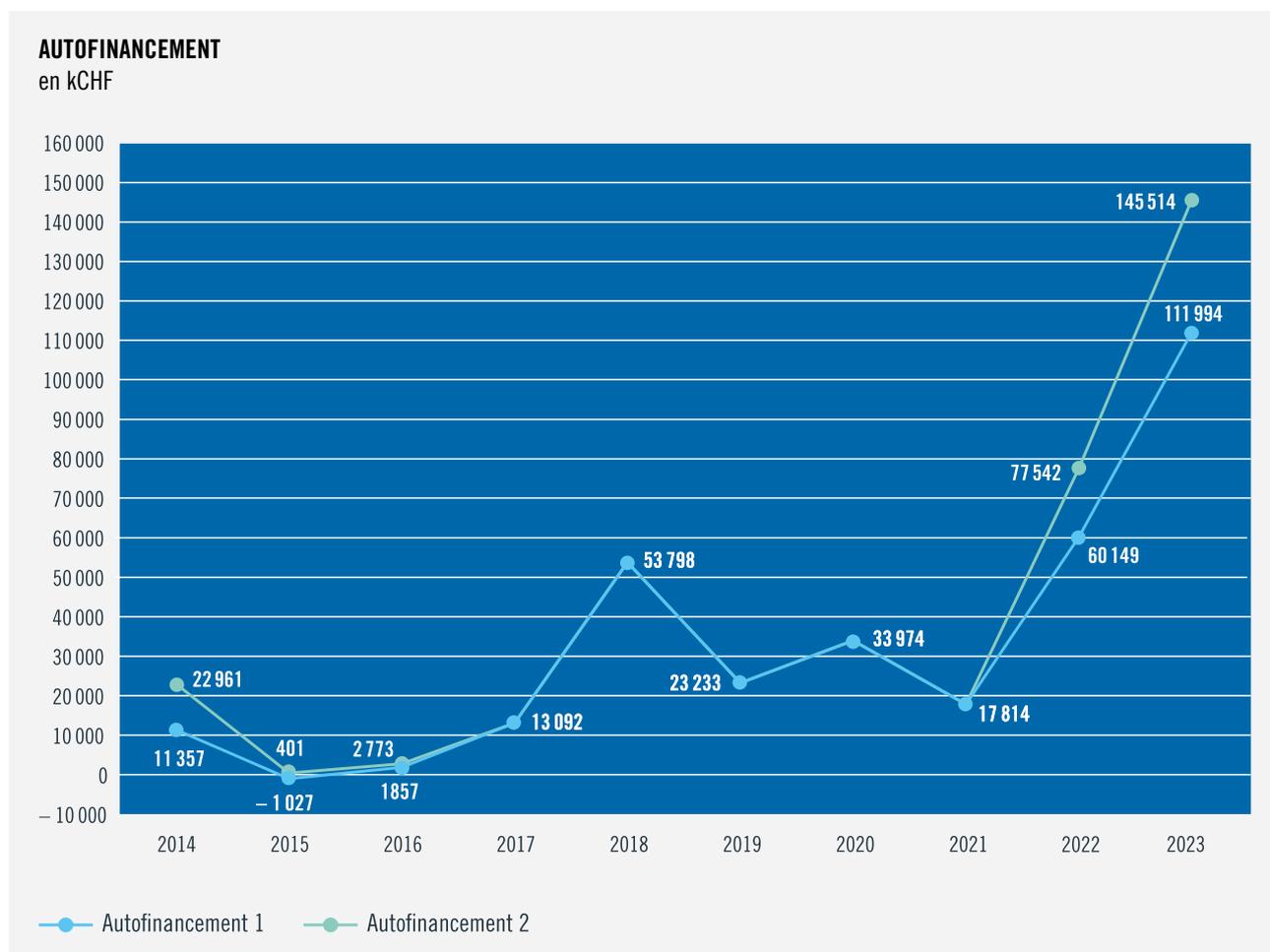




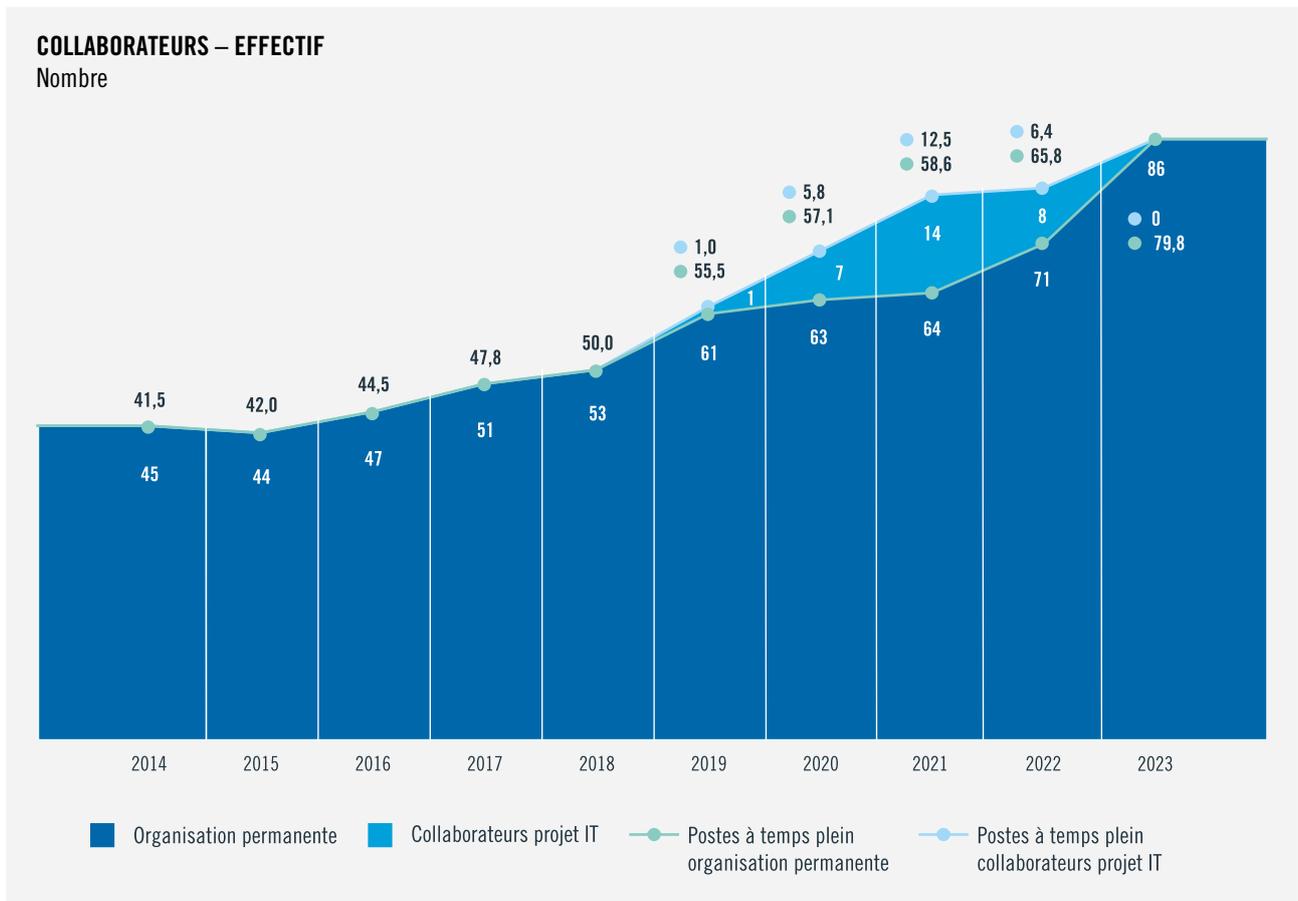
Si l'on observe les chiffres des nouveaux engagements en les différenciant selon les principaux produits, on constate que le nombre et le volume des différents produits sont généralement inversement proportionnels: si, par exemple, la SERV assure un volume d'opérations important via un petit nombre d'assurances de crédit acheteur au cours d'une année, alors le volume correspondant aux assurances de crédit de fabrication et aux garanties de «Bonds» se répartit sur un grand nombre d'opérations d'exportation.



Le flux de fonds provenant des activités commerciales opérationnelles indique si les paiements des primes sont suffisants pour financer les indemnités versées ainsi que les charges d'exploitation et de personnel. Le fait que des années de primes élevées et de faibles versements d'indemnités alternent avec des années où les primes sont faibles et les sinistres élevés reflète la forte volatilité des activités de la SERV. Cumulés sur les dix dernières années, les flux de fonds sont clairement positifs. En d'autres termes, les primes encaissées sont suffisantes pour financer les indemnités à verser pour les sinistres et l'exploitation opérationnelle.



La SERV est soumise à une directive légale d'autofinancement. Cela signifie qu'elle doit être en mesure de proposer ses prestations d'assurance sans bénéficier de subventions. L'autofinancement représente, pour chaque année, l'excédent à réaliser pour que les revenus provenant des primes encaissées couvrent la perte annuelle moyenne attendue et les charges d'exploitation (autofinancement 1). Si l'on y ajoute les revenus du capital, dont le montant était nul ces dernières années jusqu'à 2021 inclus, on obtient l'autofinancement 2. L'autofinancement 2 est resté positif au cours des dix dernières années. Comme l'année dernière, l'autofinancement 2 est repassé devant l'autofinancement 1 du fait des produits d'intérêts sur le capital de la SERV.



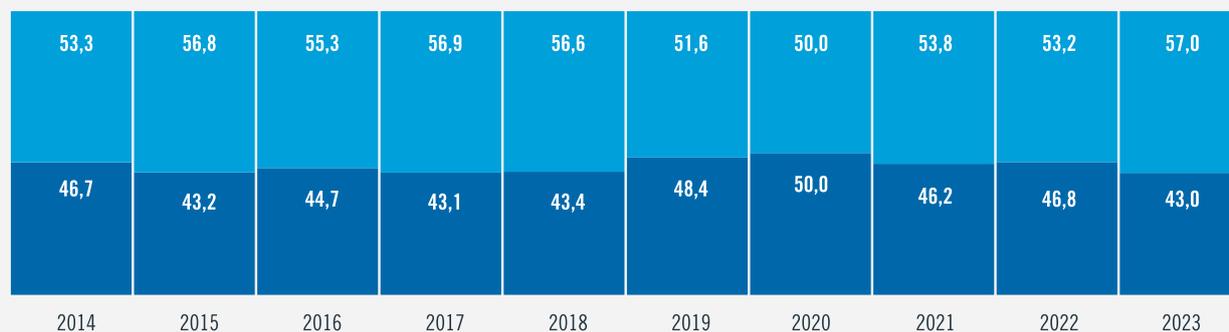
COLLABORATEURS – RÉPARTITION PAR SEXE

en %

Parts des effectifs des cadres en % (responsables de département et direction)



Parts des effectifs totaux en %



■ Femmes ■ Hommes

L'axe stratégique de «facilitateur commercial» reste une pierre angulaire pour le développement de la SERV. Dans les opérations d'assurance, l'accent est mis sur les grands projets d'infrastructures et sur la mise en œuvre de la stratégie de prospection auprès des PME. Pour cette raison, des postes ont été créés dans l'activité de souscription, dans le domaine financier et de l'assurance.