

Investir dans le secteur des PME au Maghreb

Albert Alsina

L'un des principaux enjeux du Maroc, de l'Algérie et de la Tunisie est la formation du capital humain, surtout de cadres moyens

Les facteurs macro-économiques favorables et le marché des produits de première nécessité en croissance font l'attrait de ces pays

Le *private equity* offre de bonnes perspectives, attiré par les hauts rendements des entreprises et soutenu par la croissance économique et la stabilité politique

Au cours des 10 dernières années, le Maghreb s'est affirmé comme une alternative de plus en plus attrayante pour les entreprises internationales, surtout européennes, qui peu à peu ont perdu leur crainte à mettre un pied en Afrique du Nord. Les chiffres parlent d'eux-mêmes.

Les Etats-Unis et l'Union européenne (UE) tentent de tirer parti de cette gigantesque région (Mauritanie, Maroc, Algérie, Tunisie et Libye) qui représente un cinquième du continent africain et abrite un dixième de sa population. L'Europe maintient son leadership en tant que premier partenaire dans la région.

Ces pays ont des points communs : les inégalités sociales, les obstacles d'ordre bureaucratique et des systèmes de transport et de distribution limités, ce qui, dans un certain sens, et à différents niveaux, freine le développement économique de la région.

Sans aucun doute, le Maghreb doit être entendu comme une pluralité de cultures, d'économies et d'opportunités. Dans cet article, nous nous concentrerons sur les opportunités et les difficultés liées à l'implantation de petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie, au Maroc et en Tunisie.

En Algérie, les investisseurs sont guidés par des sentiments contraposés. En premier lieu, il existe un frein, à savoir la difficulté d'entrée dans le pays, aggravée par la législation en vigueur : la nouvelle loi des finances d'août 2009 établit l'obligation d'avoir des partenaires lo-

caux possédant 51 % du capital dans le cas des industries productrices locales et 30 % dans celui des industries d'importation. Il existe en outre des restrictions de rapatriement de dividendes pour les entreprises importatrices et pour multiplier les besoins de capital circulant en raison de l'obligation d'ouvrir des lettres de crédit à toutes les entreprises importatrices, qu'il s'agisse de produit fini ou de matières premières.

A l'inverse, l'Algérie est un pays offrant de grandes opportunités, des facteurs macroéconomiques favorables et un marché de produits de première nécessité montrant une croissance à deux chiffres. En d'autres termes, si l'on parvient à entrer dans le marché et que l'on crée ou dirige une entreprise, les retours sont importants. Parmi les secteurs les plus significatifs, mis à part l'énergie, se trouvent l'industrie de transformation des matières premières, les matériaux de construction, l'agroalimentaire, le secteur pharmaceutique, l'électrique, la distribution, la construction de logements et d'infrastructures. Les PME liées à ces secteurs montrent des croissances à deux chiffres.

Les secteurs accusant une moindre croissance sont les énergies renouvelables, l'automobile et les technologies. Les institutions font des efforts pour promouvoir le secteur touristique. Quoiqu'il en soit, en raison de l'instabilité et des problèmes de sécurité, il semble que nous soyons encore loin d'un développement durable et non ponctuel des in-

vestissements dans le tourisme algérien. Un autre point fort du pays est sa nette prédisposition à devenir la porte de l'Afrique, de par ses attaches culturelles et sa position géographique.

Une fois l'investissement réalisé, deux problèmes fondamentaux persistent : le capital humain et la difficulté de l'environnement bancaire et institutionnel. Le capital humain en Algérie est rare, même s'il existe de bonnes universités et des cadres qui ont étudié à l'étranger (surtout en France) ; il existe un large déficit de cadres moyens, moins pour des raisons de formation que d'expérience. Cet obstacle est le plus important et le plus difficile à contourner. Cela oblige à investir dans des plans de formation interne, des périodes d'apprentissage en Europe et de garantir la continuité des carrières de ces diplômés qui entrent dans les compagnies.

La seconde difficulté est d'ordre financier et bureaucratique : les banques ne montrent pas le dynamisme nécessaire, et tout se base sur les relations personnelles ; il est très difficile d'établir un dialogue fluide en tant qu'investisseur étranger. Sans compter le rôle de la bureaucratie algérienne, qu'il faut comprendre, respecter et choyer pour éviter son intromission (douanes, documents officiels, autorisations...).

Il faut souligner que le capital humain est un défi non seulement en Algérie mais aussi au Maroc et en Tunisie.

En ce qui concerne le Maroc, il s'agit du voisin le plus avancé de la région

pour ce qui est de son intégration économique avec l'Europe. Le commerce bilatéral est passé de 1,37 milliards d'euros en 2000 à près de 6,45 milliards en 2008. Il attire tous types de secteurs et tailles d'entreprises, qui se répartissent sur la quasi-totalité du territoire. La jeunesse marocaine – un habitant sur deux a moins de 35 ans – apporte une main d'œuvre motivée, dotée d'une grande capacité d'apprentissage.

Néanmoins, malgré sa modernisation économique, le Maroc reste un pays complexe, plus accessible aux grandes entreprises qu'aux PME. Pour cette raison, les entreprises y sont plus développées et il existe de nombreux secteurs en croissance : industrie, tourisme, commerce, agriculture et infrastructures. Avec un gouvernement dynamique et en accord avec des objectifs de développement économique, le Maroc est sans aucun doute le pays favorisant le plus grand dynamisme des PME. Le gouvernement se concentre sur une amélioration des indicateurs macroéconomiques, une stratégie nettement orientée vers certains secteurs, avec plusieurs plans en fonctionnement comme le Plan émergent lancé en 2006, le Plan Azur, pour le tourisme, le Plan Vert, sur le secteur agroalimentaire, etcétera. Tout cela joue un rôle de catalyseur dans certains secteurs d'entreprises. Parallèlement, le bureau des investissements au Maroc joue un rôle de guichet unique, une réalité efficace, simple et pratique.

Le Maroc a clairement parié sur une économie de marché dans laquelle les investisseurs, aussi bien étrangers que nationaux, n'ont aucune différenciation. Il offre une main d'œuvre qualifiée à 14 kilomètres de l'UE et s'affirme actuellement comme une plate-forme de production et d'exportation de *know-how* européen.

Le Maroc a su avancer rapidement dans son intégration au monde économique d'aujourd'hui avec son accord de libre commerce avec les USA et son adhésion à la Ligue arabe. Ce à quoi il faut ajouter la signature du statut avancé avec l'UE. Sans compter la sécurité juridique du pays, qui fait que les investisseurs se sentent protégés, avec des opportunités de croissance externe.

Le Fonds Mediterrània Capital

Le Fonds Mediterrània est une initiative de l'Institut Català de Finances (ICF) qui naît dans le cadre du Processus de Barcelone et auquel se sont joints la Banque européenne d'investissement (BEI) et l'Institut de crédit officiel (ICO), intégrant le noyau des participants au Fonds. Ces institutions financières ont été rejointes par des entreprises situées à la tête de secteurs essentiels comme Invercartera (Caixa Catalunya), La Caixa, Repsol, Telefónica et Gas Natural qui partagent la reconnaissance du potentiel et l'importance du développement du Maghreb.

Le Fonds Mediterrània, né en juin 2008 sur la base d'un capital engagé de 62 millions d'euros, agit comme un outil de financement alternatif plus adapté aux entreprises en expansion et en processus de changement et qui ont de grands besoins de financement. Le fonds opère avec des bureaux à Barcelone, Casablanca et Alger.

Au cours de sa première année de fonctionnement, Mediterrània a réalisé deux investissements : le premier dans le secteur agroalimentaire – Agrolito – et le second dans celui de l'hygiène féminine et pour enfants – Cepro. Il étudie en outre plusieurs opérations dans les secteurs industriels, les services et la technologie, dont plus de 60 % sont de capital expansion.

Pour de plus amples informations : www.mediterraniafcr.com ou www.rivaygarcia.com

Les difficultés du Maroc sont le coût d'entrée élevé dans des entreprises déjà en fonctionnement, en raison de la liquidité du marché et de la surcotation des compagnies à la bourse de Casablanca, qui fait que leurs cotes ne se sont pas ajustées à cette époque de réajustement mondial. De plus, le capital humain pour les cadres intermédiaires est une problématique dans toutes les industries.

Le cas de la Tunisie, qui connaît un processus de privatisation des entreprises publiques, présente un scénario intéressant, même si pour l'instant, seules quelques centaines de compagnies ont osé s'implanter dans le pays. La Tunisie est plus développée du point de vue financier, et ici les PME ont des perspectives de continuité. Les entreprises familiales, noyau de ce secteur, comptent un niveau élevé de sophistication en termes de cadres d'organisation, de schémas de financement et de développement des exportations vers d'autres pays de la région – l'Algérie, le Maroc et la Libye. Il s'agit sans aucun doute d'un modèle de pays basé sur l'exportation, avec de grands avantages fiscaux pour les entreprises qui exportent plus de 85 % de leur production. Les exportations industrielles de la Tunisie se sont multipliées par quatre au cours des 13 dernières années.

En Tunisie, il existe actuellement des opportunités dans le *Near-Shore Industrial*. Mis à part la création de grands secteurs de croissance, il existe de bonnes opportunités d'investissement, en particulier dans le textile (confection),

l'agroalimentaire, les technologies et communication et les industries mécaniques et électriques.

Fonds de 'private equity'

Malgré les grandes réformes macroéconomiques, la rentabilité des fonds de *private equity* se heurte à deux obstacles : les limitations aux désinvestissements et le risque du taux de change. La nature des investissements en *private equity* rend nécessaire l'obtention d'un retour attrayant pour leurs promoteurs. L'absence d'un marché structuré rend la sortie difficile. De plus, la sortie à travers une offre publique se limite pratiquement à la seule bourse de Casablanca, qui est celle qui possède les plus larges ressources. Pour sa part, le taux de change reste un élément capital de la rentabilité des investissements, puisque ses fluctuations génèrent plus d'incertitude.

Au Maghreb, le marché du crédit a traditionnellement été dominé par les banques commerciales, qui requièrent de grandes quantités de garanties et d'actifs et préfèrent offrir un financement aux grandes entreprises. Au cours des dernières années, le secteur privé a été le promoteur des PME. Pour sa part, le secteur du *private equity* a progressé et offre de bonnes perspectives d'avenir, attiré par les hauts rendements des entreprises et soutenu par la croissance économique continue de la région et sa stabilité politique. ■