

Initiative pour l'Investissement en Méditerranée
Compte-rendu des ateliers de travail
Rabat le 25 février 2010

Résumé du rapport sur l'investissement en Méditerranée (1)

Afin de mieux mettre en valeur le potentiel d'investissement dans la région, cinq leviers peuvent être identifiés, qui mobilisent la gamme complète du financement des investissements :

- le soutien aux premières étapes de la création d'entreprises
- le développement, par rapprochements, des marchés de capitaux dans la région
- le renforcement et l'extension des dispositifs de garantie d'exportation et d'investissement
- la recherche d'une plus grande stabilité monétaire de la région
- la définition d'instances de coordination nouvelles à l'échelle euro-méditerranéenne.

Le financement des entreprises des PSEM : l'importance du capital investissement et des marchés de capitaux
Comme beaucoup d'autres pays émergents, les PSEM ont encore une offre bancaire insuffisante en matière de crédits d'investissement ; les banques semblent souvent mal armées face aux besoins de financement à long terme des acteurs économiques. Pour compléter cette offre bancaire, il conviendrait de faire appel à des vecteurs de financement plus spécialisés tant pour la création et le développement des entreprises, que pour leur accès direct aux marchés de capitaux. Quant au développement d'entreprises, **une économie du capital investissement est désormais bien ancrée dans les PSEM** ; mais relativement récente, elle n'est pas encore complète, notamment sur les premières phases de développement des entreprises.

S'agissant des marchés des capitaux, **le dynamisme de plusieurs bourses des PSEM reste trop ignoré**, alors qu'il donne actuellement lieu à des rapprochements d'envergure. Le potentiel des marchés de capitaux est important dans toute la région. Dans ce domaine cependant, l'Europe est assez absente car **aucune grande bourse européenne ne relaie celles des PSEM**, comme l'Espagne le fait avec plusieurs pays d'Amérique latine ; aucun index n'a été défini dans le cadre euro-méditerranéen, comme l'*ASEAN Index* et l'*ASEAN 40 Index*. Il n'existe pas de CAC 40 méditerranéen.

Au total, si elles sont des acteurs incontournables de l'investissement, on peut se demander si les banques commerciales peuvent jouer un rôle de levier immédiat. En revanche les PSEM ont développé des initiatives en matière de capital investissement et de marchés de capitaux qu'il s'agirait de conforter. D'où ces **deux recommandations** :

- **d'élargissement des activités de *private equity* vers l'*early stage* ;**
- **d'approfondissement des marchés de capitaux** (afin de permettre l'accès des entreprises à une ressource non bancaire, de trouver de plus nombreuses possibilités de sorties pour les investisseurs, de mobiliser l'épargne locale, de donner des gages aux pays d'accueil d'investissements directs étrangers sur la durabilité de ceux-ci et sur leur apport pour les économies d'accueil). Cela pourrait passer par une mise en réseaux des bourses, qui pourraient elles-mêmes s'ouvrir sur des pays hors zone, pour la diffusion des cotations et le passage des ordres (principe d'un *one stop shopping*) ; ainsi que par l'élaboration d'indices communs, favorisant l'apparition de *trackers* ou fonds indiciels, nationaux et internationaux. La constitution de fonds indiciels d'envergure pourrait être publiquement aidée.

Les PSEM ont largement rattrapé leur retard en matière d'IDE

De 2000 à 2007, les PSEM ont largement rattrapé leur retard en matière d'IDE et il n'y a guère de raisons de croire que la crise va inverser les tendances constatées jusqu'en 2007. Et cela d'autant que (i) les origines de ces flux de ces IDE se diversifient. Les pays européens ne sont plus les seuls à investir dans les PSEM ; les

¹ Ce rapport ne portait ni sur la politique monétaire et budgétaire des différents Etats, ni sur la mobilisation de l'épargne locale et sa transformation par les banques.

pays du Golfe, la Turquie et l'Asie sont de plus en plus présents à la fois pour satisfaire les marchés locaux et aussi pour exporter. Et (ii) qu'on assiste à la montée en gamme de production dans les PSEM, à un recours accru à la recherche et à l'innovation ainsi qu'aux cadres locaux qui acceptent des niveaux de rémunération plus faibles qu'en Europe.

Comme en général l'investissement suit les flux d'affaires (plutôt que le contraire), il convient de ne pas séparer garanties des exportations et sécurités d'implantation à long terme : **pourquoi ne pas réfléchir à la constitution d'un fond euro-méditerranéen commun de garantie des exportations et des investissements** ? Il apporterait aux organismes des PSEM actifs dans ce domaine, des moyens complémentaires pour : élargir la gamme de leurs prestations ; améliorer leurs conditions de réassurance et bénéficier, dans le cas de procédures longues, d'avances leur permettant d'indemniser rapidement leurs entreprises clientes en tout ou partie ; travailler davantage avec les banques locales, lesquelles, de manière générale dans les PSEM, assurent encore peu la promotion des garanties d'exportation.

La nécessité d'une coopération monétaire euro-méditerranéenne

La crise financière mondiale n'a pas épargné les PSEM car leurs ressources en devises diminuent (baisse des transferts, chute du dollar). Cette crise pourrait menacer leurs équilibres monétaires et financiers. Certains PSEM ont des importations venant de l'UE payées en euro relativement stable alors qu'ils ont des exportations dans le reste du monde en dollar. Un effet de ciseau va apparaître avec la guerre des monnaies qui risque de mettre de fait en danger le décollage de ces pays.

Face aux risques de voir avec la crise les réserves en devises des PSEM s'épuiser, l'UE ne peut-elle pas envisager un mécanisme de soutien monétaire et financier ? L'objectif de convertibilité des monnaies des PSEM a été fixé par le Processus de Barcelone. Mais les taux de change des différents PSEM pourront-ils être stabilisés autour de l'euro ou bien iront-ils vers le dollar ? La faiblesse durable du dollar face à l'euro, si elle se confirme, pourrait représenter la principale ligne de fracture méditerranéenne, amenant plusieurs PSEM à se détourner de l'UE.

La question d'un accrochage monétaire des PSEM à l'euro doit donc être posée. Elle pourrait passer par un système de swaps avec la BCE exerçables notamment dans le cas de certaines conditions anormales de marché, ou qui pourrait être similaire au système de lignes de crédit garanties (« lignes de crédit flexible ») que le FMI vient de mettre en place en faveur de pays comme le Mexique. Pour en rester à la présente problématique de l'investissement, on se contente de suggérer que des coopérations monétaires euro-méditerranéennes pourraient être développées dans deux directions :

- couvrir les risques de change des ressources de long terme levées par les investisseurs dans les monnaies des PSEM ;
- dans le cadre de certains projets, permettre l'accès des investisseurs publics et privés des PSEM aux marchés de financement en euro aux meilleures conditions : vis-à-vis de ses partenaires, l'UE pourrait ainsi compenser la cherté de l'euro face au dollar en abaissant le coût de levée de leurs ressources.

L'enjeu à travers une **véritable mise en réseau des banques centrales des pays concernés**, serait non seulement de faciliter les investissements, mais encore de rassurer les investisseurs dans le contexte d'une crise qui pourrait saper les fondamentaux macro-économiques des PSEM et faire craindre des tensions sur leurs monnaies.

Une structure régionale responsable de la labellisation des projets, de leur ingénierie juridique et financière ? Le moment est opportun parce que l'Europe est condamnée à aller chercher des zones de croissance à proximité, et parce que les PSEM ne peuvent pas trouver individuellement les moyens de faire face aux risques monétaires, aux risques de débouchés, aux risques des IDE à long terme, aux risques d'exportation.

Dans ce cadre, faut-il envisager **la création d'une institution financière pour le développement de la Méditerranée – voire une banque**, dont le projet resurgit périodiquement depuis plusieurs années ? Les fonds supplémentaires qui pourraient être alloués par l'UE au financement des investissements dans les PSEM resteront de toute façon très en deçà des besoins. Il s'agit donc surtout moins de réunir les sommes

nécessaires pour financer les investissements requis par le développement des PSEM, que de leur donner les moyens de mobiliser et d'attirer davantage les ressources qui leur sont nécessaires. Cela revient à passer d'une logique d'aides à une logique où les projets sont définis en premier lieu, leur financement mobilisant ensuite des investisseurs publics et privés – y compris les fonds souverains des pays du Golfe même si cette piste ne doit pas être surestimée.

Les rapprochements euro-méditerranéens durables passent désormais par des formules consortiales plus qu'institutionnelles. Un soutien public pourrait se révéler nécessaire, à travers des interventions en garantie et rehaussement plus que de financement direct – une fonction comparable à celle remplie par le FEI au sein de l'UE.

Dès lors, une mission de coordination et de supervision devrait être remplie par les garants à une échelle euro-méditerranéenne. Une instance multilatérale devrait ainsi être chargée de l'orientation, de la coordination et de la supervision des actions et engagements d'ordre public dans le cadre des projets retenus par l'UpM. Une telle instance pourrait assez naturellement être le Secrétariat de l'UpM. Les bailleurs de fonds, comme la BEI, mettraient à disposition leurs expertises et pourraient piloter directement la partie publique des financements européens. Mais il pourrait également être fait appel à d'autres investisseurs publics et privés, y compris extérieurs à la région. Entre les deux, **la question est de savoir si une structure opérationnelle devrait être créée, qui serait maître d'ouvrage, responsable de la labellisation des projets, de leur ingénierie juridique et financière et de leur conduite.** Cette structure agirait pour le compte du Secrétariat et pourrait lui être rattachée, en même temps qu'elle assurerait la liaison avec les bailleurs de fonds et les investisseurs rassemblés autour des projets ; venus d'horizons publics et privés différents, ces investisseurs pourraient être associés au sein d'un Trust, qui désignerait lui-même la structure comme son *trustee*. Une telle formule aurait pour principal intérêt de donner, dans un cadre multilatéral, une unicité de conduite des projets, tout en fédérant divers investisseurs au service de leur financement.

On le voit, il s'agit de renforcer et coordonner les actions de multiples acteurs multilatéraux, publics et privés. Il s'agit aussi de rompre avec une simple politique d'aides ; d'agir en levier, en jouant de garanties apportées plus que de dotations, de favoriser le financement plutôt que de financer directement. Il s'agit enfin de promouvoir des coopérations dans un sens Sud-Sud autant que Nord-Sud.

Atelier n°1 : Marchés financiers

Les éléments de constat

- l'exemple de la Bourse de Casablanca, dont la gouvernance n'a rien à envier aux bourses des pays du Nord, développant des liens avec le Forum des Bourses Arabes, mais regardant également vers les pays du Sud (Côte d'Ivoire, Sénégal, Gabon ; la Bourse de Casablanca est prestataire de service auprès de la Bourse de Libreville, elle a des coopérations engagées avec la Côte d'Ivoire et le Sénégal).
- ces bourses jouent un rôle de complément en matière de financement des entreprises, même si leur apport est limité. Ce rôle est de plus en plus apprécié par les fonds d'investissement.
- évolution récente : il y a peu de temps l'existence de surliquidités bancaire a produit de l'éviction, les entrepreneurs ayant plus de facilité à se financer auprès des banques. La réduction très rapide de ces ressources bancaires devrait conduire les entrepreneurs à lever des fonds en bourse.

Les autres points positifs

- la participation des bourses de Casablanca et du Caire à l'index *MSCI Emerging markets*
- la coordination avec les bourses régionales : instances de dialogue et de concertation, à l'exemple du Forum des Bourses Arabes. Les membres n'ont pas les mêmes préoccupations et ne se définissent pas comme des auteurs de réformes.

Les pistes de travail

- possibilité de *création d'un index des bourses méditerranéennes*, sous réserve de sa définition et de sa *gestion par une instance indépendante reconnue* à l'échelle internationale
- création d'un *réseau de bourses méditerranéennes*, pour une *coordination à géométrie variable*, afin de favoriser une convergence normative, mais également la cotation d'une même valeur sur plusieurs places, et favoriser également une offre de plate-forme commune pour les investisseurs institutionnels que l'étroitesse des marchés nationaux peut rebuter.

Atelier n°2: Stabilité monétaire en Méditerranée

De l'avis de tous, les investisseurs ont besoin de plus de visibilité et de stabilité. Or la réalité des pays de la Région est très différente en fonction de la structure de leur commerce extérieur. *L'amarrage régional à une seule monnaie, aussi souhaitable soit-il, n'est pas réalisable à court terme.* L'instauration d'une monnaie unique, même pour des ensembles sous-régionaux, reste un objectif de long terme, car il suppose l'acceptation de transferts de souveraineté, et une nécessaire coordination des politiques budgétaires et fiscales.

Atelier n°3 : Fonds d'investissement en Méditerranée

L'état des lieux : le financement à long terme d'entreprises souvent familiales

Les entreprises dans la région dessinent une pyramide : au sommet, un nombre réduit de multinationales et grandes entreprises qui réalisent l'essentiel des IDE, créent une grande part de la valeur ajoutée, injectent du capital (de l'ordre de 30 milliards d'euros par an dans les PSEM pour les entreprises étrangères), mais n'y créent pas suffisamment d'emplois ; à la base, les entreprises informelles et les très petites entreprises (TPE), qui échappent au *private equity* et relèvent de modes de financement à inventer car elles créeraient beaucoup d'emplois ; entre ces deux blocs, le capital-investissement pourrait avoir un rôle majeur.

Le *private equity* est un outil en pleine croissance sur les rives Sud et Est de la Méditerranée. Après un période d'apprentissage dans les années 1990-2000 pendant lesquelles les fonds ont dégagé une rentabilité nulle mais ont investi dans leur métier (formation des équipes, travail de terrain pour identifier des projets, prise en compte des spécificités locales, mise en place de la réglementation locale, choix de partenaires), on compte aujourd'hui une quarantaine d'équipes gérant environ 150 fonds. Mais le PE est controversé en raison de la confusion entre plusieurs métiers (capital-développement, LBO, *Hedge funds* et fonds alternatifs) ; il reste un métier jeune qui doit démontrer son apport en termes de croissance et transmission de PME souvent familiales pour les transformer en entreprises plus rentables et plus internationales. Car si le *private Equity* a beaucoup collecté dans la période récente (15 Mds d'US\$ sur trois ans), il a insuffisamment investi (15 à 20% des fonds souscrits).

Une rentabilité satisfaisante mais qui doit rester fondée sur le moyen-long terme

Une étude de l'association marocaine des investisseurs en capital (AMIC) synthétise les données d'exit sur 29 sorties d'investissement de fonds marocains ces dernières années. Le TRI moyen brut est de 26% pour ces projets. Après intégration des frais de gestion, de l'intéressement et du risque de change, le taux net reste acceptable pour des investisseurs privés européens (de l'ordre de 15%?). D'autres exemples évoquent des multiplicateurs souvent élevés à la revente d'entreprises : 2,5 à 3). Toutefois, les exigences de TRI ne doivent pas être excessives ; la rentabilité des ces investissements devait être inférieure à certains marchés actions ou aux placements immobiliers spéculatifs. Il faut y insister : la nature du capital-développement, qui finance des PME non cotées, est en contradiction avec une politique spéculative de sortie rapide ; la création de valeur industrielle ne peut s'effectuer que sur le moyen terme.

Les difficultés qui persistent, les pistes de travail à poursuivre

Un certain nombre de difficultés subsistent : (i) le problème d'image, déjà évoqué ; (ii) la nécessité de stabiliser le cadre réglementaire, pour capter durablement une épargne vers l'entreprise ; (iii) le besoin de diversification des ressources (souscripteurs), car jusqu'à présent, sans les grandes DFI (BEI, IFC, AFD-Proparco etc.), très peu de fonds auraient pu démarrer (il faut aller vers le privé) ; (iv) le risque que la crise financière actuelle serve de prétexte à des décisions inappropriées (taxer davantage les fonds, repli comme en Algérie etc.) ; (v) le risque de change (fonds souscrits en euros ou dollars, recettes en monnaie locale), sachant que les techniques de couverture de change sont peu développées et que la rentabilité n'est vraiment connue qu'à la sortie, à une date et avec un taux de change incertains ; (vi) la poursuite de l'amélioration de la qualité des gérants ; (vii) la nécessité d'une séparation nette d'avec les activités bancaires classiques (prêt, gestion de trésorerie), afin d'éviter les conflits d'intérêt et le mélange des genres.

Quelle coordination d'échelle euro-méditerranéenne ?

Il faut surtout insister sur la *nécessité d'une présence locale*, pays par pays, car on ne peut pas « sourcer » les projets depuis le Nord. Il n'y aurait pas d'intérêt particulier à délocaliser des équipes de gestion européennes au Sud ; des fonds « Maghreb » se développent et le Moyen-Orient attire des fonds locaux et régionaux. En revanche des forums régionaux de professionnels sont très utiles pour les échanges d'expériences et de *best practice*. Le capital-investissement bénéficie souvent d'incitations fiscales dans les pays européens (Espagne,

France et Grande-Bretagne) : ces expériences de la rive nord pourraient inspirer les gouvernements de la rive sud, parfois enclins à considérer le *private equity* comme une activité trop rémunératrice à taxer ou à contrôler d'une façon ou d'une autre. De même, la mise à jour d'études régionales comme MedFunds II (questionnaire récemment adressé aux fonds) ou le lancement de la compétition MedVentures (concours de start-ups) vont dans le bon sens.

Atelier n°4: Sécurisation des investissements et garanties des exportations

Les échanges ont fait apparaître deux problématiques : celle de *l'assurance-export* pour le courant quotidien des affaires ; celle de *la sécurisation des grands investissements* dans les pays de la rive Sud, à la lumière des développements de l'Union pour la Méditerranée.

Assurance export : le besoin d'une coordination régionale

Pour accompagner les exportateurs et les investisseurs, il y a au Sud comme au Nord un dispositif mature avec des acteurs expérimentés et une gamme de produits diversifiés mais encore très centrés sur le risque politique ou de non paiement des exportations. Pour les pays de la rive sud, les enjeux sont (i) d'apporter une solution collective à la garantie des exportations, afin de contribuer au rééquilibrage de leur balance courante ; (ii) de faciliter les échanges sud-sud qui sont notablement faibles notamment entre pays du Maghreb.

Il est fondamental de progresser au-delà des cadres nationaux, par exemple en évoluant en réseau pour mutualiser les sources d'information sur les risques, et pour encourager la pratique des co-assurances. Cela pourrait se traduire par une coordination régionale renforcée, et une coordination sous-régionale par exemple entre assureurs des pays du Maghreb.

Sécuriser les grands investissements

Il s'agit de mobiliser massivement les investisseurs vers les grands projets de la rive Sud, en référence au projet UpM notamment, dont l'objet affiché est non pas seulement l'élaboration de listes thématiques de multiples projets mais l'assistance à la réalisation concrète, matérielle, de grands projets régionaux structurants, visibles pour les populations concernées, qui ont besoin pour prendre corps d'un cadre juridique et financier efficacement sécurisés.

Les besoins sont immenses, d'où des volumes à financer qui sortent des dispositifs actuels. Au delà des transferts (dons et prêts) en provenance de la rive nord comme d'autres régions du monde, une grande part des financements devra provenir des investisseurs de toutes origines, publics et privés, internationaux comme locaux. Ces investisseurs ont besoin d'un nouveau régime *ad hoc* qui fait encore défaut pour rendre attractif les investissements dans l'économie non spéculative et les projets durables. *Car s'il existe des accords bilatéraux de protection des investissements, ces derniers sont trop nombreux et disparates pour offrir une visibilité suffisante et pour être accessibles aux PME.* Il existe certains mécanismes multilatéraux mais ils sont trop coûteux et trop limités ; il existe enfin de nombreux organismes d'assurance-crédit mais ils sont insuffisamment coordonnés.

La situation actuelle n'est donc toujours pas optimale pour attirer et fixer les capitaux de placements sur des projets à revenus différés (plusieurs dizaines d'années de maturité), à relativement faible rentabilité (de l'ordre de quelques points, 4 à 7% au grand maximum), correspondant aux types de grands projets d'infrastructures et de réseaux à forte utilité sociale.

Recommandations

Il est nécessaire de coordonner les investisseurs actuels ou potentiels dans les projets structurants de la région, pour compléter une offre de crédit bancaire en réduction depuis la crise notamment en Europe, et financer les projets structurants du secteur public comme du secteur privé. Il serait souhaitable :

- de promouvoir *un véritable accord régional de protection des investissements* qui mettrait un terme à une multiplication de situations bilatérales trop hétérogènes et peu lisibles, au profit d'un dispositif Euro-méditerranéen clair, efficace et prédictible
- de mettre sur pied *un dispositif d'assurance contre les aléas y compris économiques* des grands projets, sans garanties des Etats eux-mêmes, mais avec une participation financière des partenaires de l'UpM et des institutions multilatérales.

Les travaux d'analyse et propositions doivent être poursuivis sur la coopération des sociétés d'assurance export, et sur l'élaboration d'un système régional de sécurisation des investissements tant en matière juridique qu'en matière financière, avec dans les deux cas le recours à la technique des assurances. Enfin il faudra ensuite soulever la question d'une *Cour régionale d'arbitrage*, qui pourrait à terme contribuer à la généralisation du respect des sentences.

Atelier n°5 : Coordination euro-méditerranéenne

Le besoin d'une meilleure coordination euro-méditerranéenne dans le domaine de l'investissement

Dans un Bassin méditerranéen fragmenté économiquement et politiquement, il n'est pas aisé de passer d'un cadre où les relations bilatérales sont dominantes (près de 90% des financements), à un cadre multilatéral. Toutes les formules peuvent et doivent être mobilisées : action d'un couple d'Etats (voir le rôle du couple franco-allemand dans l'UE), acteurs privés de type associatif, consortiums, observatoires... Il le faut, car la multiplication des projets privés démontre l'intérêt croissant des acteurs économiques pour la région. La nomination du Secrétaire général vient de donner un visage à l'UpM, la désignation du siège du Secrétariat général à Barcelone et la mise en place progressive des équipes va la rendre opérationnelle. La prochaine étape pourrait être la création d'un fonds d'investissement et la mise en place d'un dispositif pour coordonner les initiatives des différents acteurs.

Les coordinations euro-méditerranéennes, notamment bilatérales, sont riches et nombreuses. Cependant la région manque encore de la vision d'un destin commun, notamment dans son positionnement vis-à-vis des autres zones économiques (Asie, Amériques). Par ailleurs, plusieurs thématiques d'intérêt général sont insuffisamment prises en compte, comme la complémentarité entre les deux rives du fait des différentiels de croissance, en termes de besoins d'investissements ou de niveau d'expertise. De même, de nombreux sujets nécessitent une coordination commune : pollution en Méditerranée, transports, énergie, développement durable...

L'UpM arrive donc à point, mais elle ne pourra résoudre tous les problèmes ni mener tous les projets. Par ailleurs les priorités retenues lors du sommet de Paris comme le plan solaire ou le développement durable reflètent surtout les préoccupations du Nord. Il faudrait adjoindre des thématiques comme l'agriculture (qui devrait être du nombre des secteurs qui seront discutés à Barcelone le 7 juin lors du deuxième Sommet) et les flux migratoires, qui répondent plus aux préoccupations de la rive sud.

Les mécanismes de coordination : articuler *top down* et *bottom up*

L'UpM apporte la coordination « top down » d'une multitude d'acteurs aux intérêts parfois divergents, et l'avantage de l'implication de l'échelon politique le plus élevé – d'autant que l'échelle de certains projets et de leurs enjeux financiers nécessitent un soutien politique au plus haut niveau. Mais les projets en Méditerranée ont également besoin d'une approche *bottom up*, impliquant les acteurs du terrain (consortium, associations, collectivités locales...), et palliant utilement les difficultés inhérentes à l'UpM (risque de blocage politique lié au Proche Orient, rigidités propres à l'Union européenne, absence d'organisation des pays de la rive sud de la Méditerranée). Il n'y a pas de contradiction entre les deux niveaux, la régulation des actions pouvant fort bien revenir à l'UpM.

Des pistes pour une action euro-méditerranéenne commune

- *Mieux coordonner les priorités sectorielles entre les deux rives.* En particulier, les projets retenus au sommet « UpM » de Paris doivent être réexaminés (revisités ?) pour mieux y intégrer les priorités des pays de la rive sud.
- *Créer un observatoire* qui rassemblerait les données nécessaires aux dirigeants des deux rives en vue d'anticiper les dérèglements financiers et de mobiliser l'épargne vers l'investissement. A terme, cette plateforme d'échange pourrait influencer sur la gouvernance des différents pays pour rapprocher les politiques macroéconomiques.
- *Faire face aux enjeux de l'investissement privé* pour mieux soutenir les secteurs productifs des PSEM et atténuer la fuite des investissements vers l'Asie. En contrepartie, il appartiendrait aux pays du Sud d'améliorer l'environnement des affaires et leur attractivité vis-à-vis des IDE.
- *Mettre en place un fonds commun d'investissement* afin de dépasser les visions fragmentaires et conservatrices actuelles des différents financements existants. Ce fonds ferait bon usage des financements méditerranéens destinés à la rive sud. Il interviendrait soit indirectement, en renforcement des fonds locaux, soit directement dans les projets.

Annexe - Institutions représentées lors du séminaire « 2iM » de Rabat du 25 février 2010

AB Holding
Agence de l'Oriental, Maroc
Agence Française de Développement
Agence Marocaine de développement des investissements
Ambassade de France
Ambassade d'Italie au Maroc
Amen Bank
ANIMA
AREVA
Banque Africaine de Développement
BMCE
Bourse de Casablanca
Caisse des Dépôts
Caisses des Dépôts et Consignations
Caixa Geral de Depósitos
Capital Invest
Cassa Depositi e Prestiti
CDG Capital Private Equity
CDG Développement
CGEM
Club PPP
COFACE
COTUNACE
Délégation de l'Union Européenne
EFG - HERMES
EuropeAid
FCI - Finances-Conseils-Investissements
Groupe El Alami
Grupo Financiero Riva y Alsina
Institut Royal des Etudes Stratégiques du Maroc
International Finance Corporation (IFC)
IPEMED
KFW
La Poste
La Poste Maroc
Media contact services
MedZ
Ministère marocain de l'Industrie, du commerce et des nouvelles Technologies
Ministère marocain des Affaires Etrangères et de la Coopération
Ministère marocain des Finances
Ministère syrien des Transports
OCP
Proparco
Rouiba, Nouvelle Conserverie Algérienne, NCA
Siparex/Euromed Capital Forum
SMAEX
Sofiprotéol
Tuninvest
Tunisian Telecom Service
Université Hassan II
UPM
Viveris Istithmar