



# Synthèse du séminaire de travail

## « Le financement et la sécurisation des investissements : des enjeux majeurs pour l'intégration de la grande région Afrique – Méditerranée – Europe »

12 décembre, 14h-18h, Beyrouth

---

*L'IPEMED, en partenariat avec l'Agence Française pour le Développement (AFD), l'ESA Business School (ESA) et l'Union pour la Méditerranée (UpM) a organisé le 12 décembre, à Beyrouth, un séminaire de travail participatif dédié à la problématique du financement des petites et moyennes entreprises (PME) et à la sécurisation des investissements au sein de l'espace « Afrique – Méditerranée – Europe ». Introduit notamment par Fouad ZMOKHOL, Président du RDCL World et Khalil DAOUD, Chairman de Liban Post, cet événement a rassemblé une trentaine de participants, venant de France, d'Italie, du Maroc, de Tunisie et du Liban, autour de quelques temps forts, synthétisés ci-dessous.*

Dans une étude parue en 2010<sup>1</sup>, Michel Gonnet, président d'EUDOXIA, modérateur de l'événement soulignait déjà l'insuffisance des financements dédiés aux PME, acteurs pourtant indispensables pour la stabilisation économique des pays de la région. Or plusieurs conditions doivent être réunies pour faciliter la création et le développement des PME : la mise en place d'un environnement des affaires stable et attractif, l'accessibilité à des infrastructures de qualité, la mise en œuvre de politiques de formation et d'accompagnement adaptées, etc. Sur ce point, rappelons que d'après le classement Doing Business de 2017, qui analyse la facilité d'entreprendre des affaires dans 190 pays, le Maroc arrive à la 68<sup>ème</sup> place et se place premier en Afrique du Nord, troisième en Afrique et quatrième dans la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord), devant la Tunisie (77<sup>ème</sup>), l'Egypte (122<sup>ème</sup>) et le Liban (126<sup>ème</sup>).

TPE/PME, mais de quoi parle-t-on ? Pour Roger DIB, ancien Ministre et Directeur du Near East Consulting Group, les problématiques ne sont pas les mêmes selon le type d'entreprises : pour les petits entrepreneurs, qui s'autofinancent, les besoins se situent plus au niveau des garanties et de leur capacité à accéder à des liquidités locales. Pour les moyennes entreprises, davantage structurées, le problème majeur reste leur accessibilité à des devises étrangères. Pour Estelle GILLOT-VALET, Responsable du Service Afrique, Proche et Moyen-Orient, au sein de la Chambre de Commerce et d'Industrie de région Paris-Ile-de France, il n'y a pas non plus de définition harmonisée de la PME en Europe ; la difficulté des PME françaises à l'international étant par exemple liée à un problème de taille critique.

---

<sup>1</sup> Mesures pour favoriser et garantir l'investissement en Méditerranée, Eric Diamantis, Michel Gonnet Amal Chevreau, Décembre 2010, IPEMED, CDC, CDG.

Organisé avec le soutien de :



Union pour la Méditerranée  
Union for the Mediterranean  
الإتحاد من أجل المتوسط



## Quels outils pour appuyer la création de PME dans la région et leur développement à l'international ?

Dans les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM), comme dans d'autres pays émergents, l'offre bancaire reste insuffisante, notamment en matière de crédits moyen long terme. Sur l'ensemble de l'Afrique, les taux d'intérêt restent élevés, ce qui interroge la capacité des banques d'une part, à mieux prêter et d'autre part, à prêter davantage aux entreprises.

Des outils de garantie visant à participer au risque pris par d'autres acteurs que les banques (fonds de garantie, dont certains peuvent être tantôt sectoriels, tantôt régionaux) se sont développés dans la région, à l'instar de ceux mis en place par [Kafalat](#), société financière libanaise d'intérêt public destinée à aider les PME à accéder au financement des banques commerciales. Kafalat apporte son soutien aux PME en leur fournissant une garantie de prêt basée sur des études de faisabilité ou un *business plan* démontrant la viabilité de l'activité économique proposée. Kafalat traite ainsi les demandes de garantie de prêt que les banques libanaises octroient aux PME dans l'ensemble du Liban et sur les secteurs suivants : industrie, agriculture, tourisme, artisanat et haute technologie. D'après Christian-Khalil ATTIE, Senior Credit Analyst au sein de la structure, 56% de l'économie libanaise (composée à 97% de PME) est ainsi couverte et l'un des facteurs-clés de succès de Kafalat repose sur la complémentarité de son offre par rapport aux banques. En effet, la société n'a pas de contact direct avec les entreprises et étudie les dossiers, déjà « filtrés », transmis par les banques. De plus, elle ne propose pas de garanties pour le commerce.

En France, en Italie et en Espagne, force est de constater que les outils de financement seraient davantage orientés sur des aides au commerce extérieur qu'à l'investissement.

D'autres pistes de financement doivent donc être explorées pour la création et le développement des PME en Europe, en Méditerranée et en Afrique : la microfinance, le marché financier, la finance islamique (malgré un taux de pénétration d'environ 1% dans la région), le capital-investissement (34 structures de capital-développement existent, contre 2 pour le capital-risque), les fonds d'amorçage, etc.

Les Caisses de Dépôts et Consignations (CDC) peuvent également constituer un modèle intéressant pour financer l'économie, même si la CDC Tunisie, par exemple agit de façon intermédiée via des fonds de fonds ou des fonds, mais elle peut intervenir à titre exceptionnel directement dans le capital d'entreprises considérées comme stratégiques.

## Comment favoriser et sécuriser l'investissement privé dans la région, notamment en Afrique ? Le modèle de « coproduction » est-il adéquat ?

En préambule, Estelle GILLOT-VALET a rappelé que la zone Afrique / Proche-Moyen Orient n'est pas perçue comme prioritaire pour les PME franciliennes, et ne concentre que respectivement 7% et 4% des exportations ainsi que 2% et 0,6% des importations. La mauvaise perception du risque par les entrepreneurs franciliens nécessite un accompagnement technique et la mise en place d'outils adaptés à la région.

Organisé avec le soutien de :



Union pour la Méditerranée  
Union for the Mediterranean  
الإتحاد من أجل المتوسط



Or, pour Michel GONNET, il faut distinguer les aides apportées par les Etats européens pour aider leurs entreprises à exporter, première étape, notamment pour les PME, avant toute stratégie éventuelle de « coproduction », des aides et garanties pour faciliter leur implantation en Méditerranée et en Afrique. Sur ce point, l'exemple de la KfW est éclairant, car l'agence n'aide que les entreprises allemandes qui ont une filiale au Sud, avec une participation très majoritaire. De même, la garantie ne couvre que l'entreprise allemande alors qu'elle pourrait couvrir les deux partenaires engagés dans une même opération. Pourtant, en ce qui concerne la garantie des investissements pour les grandes entreprises, il est fait mention de « projet d'investissement ayant un effet positif en Allemagne mais aussi dans le pays hôte » ; ce principe pouvant être l'amorce d'une prise en compte du concept de « coproduction ».

Non seulement l'implantation n'est pas spontanée, mais nécessite la recherche de partenaires locaux (entrepreneurs), puis de partenaires financiers. Certains pays rendent cette disposition obligatoire (cas de l'Algérie). Mais, l'essentiel des débats a porté sur le rôle d'entraînement pouvant être joué par les grandes entreprises. L'intégration d'entreprises locales est devenue un critère pour l'obtention d'appels d'offres, mais il n'existe pas toujours de compétences locales ; d'où le double-rôle potentiel joué par ces grandes compagnies, en entraînant d'une part, dans leur sillage leurs sous-traitants traditionnels, et d'autre part, en facilitant l'émergence d'un écosystème local. Certaines accompagnent des opérateurs locaux, qui n'ont pas la taille nécessaire pour se développer sur le marché international, en prenant en charge le risque et en vendant leurs produits dans un premier temps (cas des « trading export companies » à l'instar de Mitsubishi). Le rôle de Total ou de Saint Gobain a aussi été évoqué comme référence.

Pour Tarek TRIKI, Responsable du pôle métier de la CDC Tunisie, la « coproduction » entre acteurs économiques du Nord et du Sud est devenue une nécessité : certaines PME tunisiennes, par exemple, ayant besoin d'un partenaire pour s'adapter à l'évolution du marché international. La mise en place en 2016 d'un fonds de « colocalisation » franco-tunisien, en partenariat avec Bpifrance et deux sociétés de gestion (Africinvest et Siparex), a permis de financer des opérations de capital-développement dans les secteurs à forte intensité technologique. Ce fonds cible donc en priorité les entreprises déjà installées en France et en Tunisie souhaitant réaliser, de façon paritaire, des investissements dans les deux pays afin d'optimiser et de dynamiser leur chaîne de valeur. Depuis, le lancement du fonds de colocalisation franco-africaine offre de nouvelles perspectives pour encourager le co-développement d'entreprises françaises et africaines.

### **Quels facteurs d'innovation ? quels nouveaux acteurs ?**

Fouad ZMOKHOL, Président du RDCL World, a rappelé le rôle majeur joué par la diaspora libanaise en Afrique. A sa suite, Roger DIB a précisé qu'un fonds d'investissement ciblant l'Afrique du Nord, le Nigeria et l'Afrique de l'Est ([EuroMena Funds](#)) a été mis en place et financé par la diaspora libanaise. Pour Elias FOSSO, Coordinateur du Cercle de Réflexion du Club Efficience, l'investissement productif réalisé par les Libanais en Afrique pourrait constituer une source d'inspiration. Le Club efficience met, en effet, en place d'un fonds à destination de la diaspora africaine, l'Efficiency Africa Fund, afin de davantage orienter leur épargne vers le soutien aux PME africaines.

Pour Tarik MOUNIM, Directeur du développement de HUB AFRICA, la révolution digitale impacte durablement le *business model* des entreprises et leurs sources de financement d'où le plaidoyer

Organisé avec le soutien de :



Union pour la Méditerranée  
Union for the Mediterranean  
الإتحاد من أجل المتوسط



réalisé, ces dernières années, en faveur du *crowdfunding*, comme potentiel levier de financement des TPE et start-ups.

Ces facteurs d'innovation ne doivent pas masquer le fait que les entreprises familiales et/ou issues de la diaspora, notamment libanaises, sont confrontées d'après Roger DIB à une difficulté majeure : la transmission intergénérationnelle de leur patrimoine et sa transformation.

### Quelles recommandations à l'issue du séminaire ?

Pour soutenir les PME et encourager des investissements directs étrangers (IDE) productifs, 10 préconisations ont été suggérées à l'issue du séminaire :

- 1) **Le rôle de l'Etat doit être bien précisé et il doit prendre toute sa place dans la définition du cahier des charges et la prise de décision pour avoir une négociation équilibrée avec le secteur privé et une claire répartition des risques et des profits entre public et privé.** La problématique de la gouvernance doit être au cœur des réflexions sur la nécessaire mise en place d'un cadre réglementaire stable et clair adapté aux besoins du secteur privé, sur les bénéfices des partenariats public – privé notamment en zones rurales (où l'investissement privé est faible), etc. Non seulement les entrepreneurs ont besoin de connaître « les règles du jeu », mais les réformes doivent précéder les financements, notamment pour les grands projets d'infrastructures. Qui dit gouvernance, dit également renforcement de capacités et de compétences, notamment techniques de la partie publique face au privé mais également à destination des collectivités territoriales. Sur ce point, le renforcement de la coopération institutionnelle entre les deux rives doit être poursuivi.
- 2) La problématique ici discutée ne doit pas être déconnectée des autres enjeux de la région (opportunités sectorielles, poursuite des Objectifs de Développement Durable) et du contexte actuel. **La position du Maroc et de l'Egypte comme « hubs » vers l'Afrique mériterait d'être argumentée** pour davantage en appréhender l'impact sur le développement des PME et le *business model* des grandes compagnies. Les possibles opérations de « triangulation » entre entreprises européennes et méditerranéennes pour « aller » en Afrique devraient être également étudiées.
- 3) L'amélioration de l'environnement des affaires est un préalable à l'amélioration de l'investissement privé en Méditerranée, mais il ne faut pas surestimer le risque pays. Sur ce point, il apparaît nécessaire **d'établir un échange pérenne avec les PME européennes pour davantage connaître leurs difficultés et/ou réticences** à commercer ou s'implanter avec des partenaires méditerranéens ou africains. Cela permettrait d'identifier des outils d'accompagnement adaptés à la région. En complément, il serait utile d'initier ou de renforcer le dialogue entre différents patrons de PME afin de lever un certain nombre de barrières et d'encourager l'échange d'expériences sur des points précis (management, certification, etc.).
- 4) Par conséquent, **l'accès à l'information est stratégique.** L'IPEMED doit s'appuyer sur les programmes existants, à l'échelle d'un noyau dur de pays mais aussi à l'échelle régionale (cas des facilités d'investissement peu connues, exposées par Sylvia NAPOLITANO, du CeSPI) pour

Organisé avec le soutien de :



Union pour la Méditerranée  
Union for the Mediterranean  
الإتحاد من أجل المتوسط



la finalisation de son rapport. Certaines recommandations issues de sa précédente étude (2010) pourraient également être approfondies.

- 5) Dans cette optique, **l'utilisation de l'outil digital** dans le cadre du présent projet mais aussi de manière générale doit être encouragée. La diffusion de *success stories* sur la problématique doit être encouragée.
- 6) La double problématique de sécurisation des investissements et d'innovation réactualise **l'intérêt des « clusters », des zones industrielles spécialisées et des zones franches** en Méditerranée et en Afrique ; sujet qui pourrait également être approfondi en marge de l'étude en cours (cf. Tanger Med).
- 7) Soutenir les PME méditerranéennes et africaines implique **d'améliorer leur accès aux services bancaires traditionnels et à d'autres sources de financement**, surtout pour leur développement à l'international. Ceci va de pair avec le renforcement des fonds d'investissement, des bourses, des marchés financiers, ainsi que de nouveaux outils comme les obligations d'entreprises et la titrisation.
- 8) Sur ce point, le rôle des Caisses des Dépôts a été salué, d'autant que ce modèle, initialement français, a été dupliqué en Méditerranée mais aussi en Afrique. Il pourrait y avoir un intérêt à organiser une **réunion des CDC sur l'ensemble de la zone**, impliquant également des pays qui n'ont pas mis en place ce type de dispositifs, pour favoriser l'échange d'expérience. Ceci pourrait également prendre la forme d'un atelier de travail adossé au Forum Mondial des Caisses des Dépôts.
- 9) Les **réflexions autour de la « coproduction » doivent être poursuivies**, notamment en étudiant davantage l'imbrication entre grandes entreprises et PME, et en insistant sur l'enjeu de la **formation** et du transfert de savoir-faire. En particulier, il serait intéressant de savoir si ces opérations de « coproduction » permettent de lever les barrières non-tarifaires auxquelles sont confrontées les PME sud-méditerranéennes et africaines (poids des normes européennes, coût de la standardisation, etc.) et/ou de réorienter l'offre de ces PME vers d'autres marchés d'exportation.
- 10) Enfin, la **société civile et la diaspora** peuvent jouer le rôle de tiers de confiance auprès des PME en phase de développement. La multiplication des rencontres d'affaires et d'autres salons spécialisés dans la grande région contribuent à instaurer une relation de proximité entre PME européennes et africaines, mais nécessite d'être davantage structurée. A l'invitation du HUB Africa, les acteurs présents au séminaire pourraient être invités à rencontrer des entrepreneurs installés à Casablanca et à découvrir les structures d'appui mises en place par le Maroc (clusters, incubateurs, etc.). Des synergies entre les différentes diasporas pourraient être encouragées à l'occasion de conférences ou de projets communs, à l'instar du fonds promu par le Club Efficience.

Organisé avec le soutien de :



Union pour la Méditerranée  
Union for the Mediterranean  
الإتحاد من أجل المتوسط



AFD

