



Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises
Cycle Supérieur de Gestion
Rabat

**Le financement de l'innovation dans la PME marocaine :
quel apport du capital investissement**

**Mémoire présenté pour l'obtention du diplôme
du Cycle Supérieur de Gestion**

**par :
Said RHOMAD
Jamaledidine Mohammed IDRISSE**

Jury:

Président : Bouzid AZZOUZI, Professeur à l'ISCAE, Directeur de recherche

Suffragants :

Rachid M'RABET : Professeur et Directeur Général de l'Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises

Ahmed LAÂBBOUDI : Professeur à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Université Mohammed V – Agdal et Directeur Général du Centre Marocain de Conjoncture (CMC)

Adnane DEBBAGHE : Ex Président de la Fédération des PME/PMI et membre de la Confédération Générale des Entreprises du Maroc

Mars 2005

Dédicace

A nos parents que Dieu les préserve

A nos deux familles respectives

Remerciements

La présente recherche n'aurait pu aboutir sans les orientations et les conseils précieux de notre Directeur de recherche Monsieur Bouzid Azzouzi.

Qu'il trouve, ici, l'expression de notre profonde reconnaissance.

Nous remercions vivement messieurs Rachid M'RABET, Ahmed LAABOUDI et Adnane DEBBAGHE qui ont accepté d'honorer ce travail par leurs appréciations.

Nous tenons à remercier vivement M. Rachid M'RABET, Directeur Général de l'ISCAE et M. Ahmed ASSLOUN, Directeur du Cycle Supérieur de Gestion ainsi que l'ensemble du personnel de notre Institut pour leur disponibilité chaque fois qu'ils ont été sollicités.

Toute notre gratitude va également à Messieurs Abdennacer Daif, Directeur Général de Daif Conseil et Mohcine Bakkali, Directeur Général Adjoint de Moussahama pour les nombreux conseils qu'ils nous ont prodigués pour la réalisation de ce travail.

**Extrait de la Lettre de
SA MAJESTE 1^e ROI
Feu HASSAN II**

Adressée au Premier Ministre Abderrahmane El Youssoufi
A l'occasion de la préparation du plan de développement
économique et social 2000-2004

.....

Le développement global pour lequel nous oeuvrons, signifie la promotion du pays dans tous les domaines économiques, sociaux, culturels et politiques et l'édification de son développement, de telle manière que l'ensemble de ses composantes puissent bénéficier des fruits du progrès, aussi bien au niveau des catégories sociales que sur le plan spatial.

Sur cette base, il importe de concevoir une stratégie de développement intégré dont l'exécution aura pour but de renforcer les structures de la société, d'intégrer ses différentes composantes et de consolider son tissu et son unité. Il s'agit essentiellement de ce qui suit

- Premièrement: la promotion des régions défavorisées et leur intégration dans la dynamique du développement, notamment en rattrapant le retard dont souffre le monde rural en matière d'équipements socio-économiques, et en trouvant des solutions à la baisse du revenu, à l'analphabétisme et à l'insuffisance des prestations sociales.
- *Deuxièmement : l'intégration de la jeunesse, particulièrement celle instruite, dans le processus de production, afin de tirer profit de ses potentialités remarquables et de ses hautes compétences au service du développement économique et social du pays, en l'incitant à la créativité, à l'innovation, en comptant sur elle-même, sans négligence, ni hésitation.*
- Troisièmement: l'association de la femme aux activités de développement en lui permettant d'exercer tous ses droits, en tant qu'élément agissant et influent au sein de la société.
- Quatrièmement: la lutte contre la pauvreté, la marginalisation et l'exclusion, qui sont contraires aux préceptes de notre sainte religion, fondée sur un ensemble de valeurs humaines, en premier lieu le renforcement de la solidarité et de l'entraide et la préservation de la dignité.

.....

Sa Majesté le Roi Feu Hassan II

Fait, au Palais Royal à Rabat,

Mardi 17 jourmada II 1420 de l'Hégire, correspondant au 28 septembre 1999

**Extrait du Message de
SA MAJESTE LE ROI
MOHAMMED VI**

Adressé aux participants au séminaire
« La PME : moteur de croissance économique »
organisé par le Ministère des Affaires Générales du Gouvernement,
du 30 novembre au 1^{er} décembre 1999

.....
L'objectif du développement durable du secteur des petites et moyennes entreprises que nous voulons atteindre, demeure tributaire de la prise de conscience, par l'ensemble des acteurs économiques, du rôle vital qui incombe à ce secteur et de leur engagement à veiller à l'adaptation de leurs méthodes de travail et de leurs pratiques de sorte à réagir et à répondre positivement aux dispositions de la charte nationale après qu'un consensus se fut dégagé à son sujet et qu'elle fut adoptée conformément aux procédures constitutionnelles qui lui confèrent force de loi.

Nous saisissons, par ailleurs, cette occasion pour nous adresser aux institutions financières les incitant, de nouveau, à accorder davantage d'attention à ce secteur, en veillant à adapter leurs méthodes d'évaluation de la faisabilité des projets, à mettre en place les structures d'accueil et les mécanismes de financement à même de lui permettre de se doter des ressources nécessaires à ses investissements et à son fonctionnement par le biais d'une mobilisation optimale des crédits étrangers qui lui sont destinés et d'une plus large affectation de l'épargne nationale à son profit, sans toutefois perdre de vue les exigences de préservation de la solidité de notre système monétaire et financier et des fondements qui lui confèrent la crédibilité aux plans national et international.

Il est évident que le renforcement du tissu des petites et moyennes entreprises dans notre Royaume est tributaire de l'attention qui sera portée à ce secteur par l'administration territoriale et les collectivités locales à tous les échelons et de leur engagement effectif et permanent à le soutenir et à lui faciliter la tâche. Ceci nécessite, vu l'importance du rôle de ces instances, que le degré de leur implication dans ce domaine soit l'élément déterminant dans notre évaluation de leur performance et de leur capacité à répondre à nos attentes concernant la transformation profonde qu'elles doivent opérer dans la qualité de leurs pratiques, la méthode de leur gestion et la nature de leur comportement.

Au-delà de ces considérations, nous souhaiterions nous adresser aux petites et moyennes entreprises elles-mêmes pour leur dire que nous attendons d'elles qu'elles consentent, elles aussi, les efforts nécessaires pour s'organiser et s'intégrer dans des réseaux d'alliances diversifiées tant au niveau des objectifs que des partenaires, afin qu'elles jouent pleinement le rôle que nous attendons d'elles en matière de création de richesses, de multiplication des opportunités d'emploi, de diffusion de l'esprit d'innovation et d'initiative.

Nous comptons sur leur participation active et efficiente au progrès et à la stabilité de notre société, à la promotion de ses valeurs authentiques incitant à la perfection de l'ouvrage, à la sincérité dans les relations et à la solidarité basée en toutes circonstances sur la justice et l'équité.

Nous sommes persuadé que toute approche stratégique visant le renforcement de notre système de production, l'enrichissement de son tissu et l'amélioration de sa compétitivité, doit être une approche globale. Le développement ne peut être réduit à des techniques, des moyens financiers ou des débouchés dont la responsabilité incombe à l'Etat ou à un quelconque opérateur dans le domaine économique et social. Le développement exige, au contraire, que l'acte de produire soit hissé au niveau d'une obligation responsable et objective ayant pour finalité la stabilité et l'immunité de la patrie en matière de croissance économique, de solidarité sociale et d'harmonie culturelle et spirituelle.

Ainsi, le développement est un processus de mobilisation qui requiert la conjugaison des efforts de toutes les forces vives du pays pour moderniser l'environnement de la production et aboutir à une convergence des vues et des ambitions légitimes de chacun des différents partenaires, sur la base de l'action honnête au service de l'entreprise en tant que moyen collectif de création de richesses et d'emplois. Il s'agit également de veiller, de manière collective, à la distribution équitable du revenu et du produit du labeur, car c'est le meilleur moyen d'inciter à la productivité et de promouvoir des relations civilisées au sein d'une société qui aspire à la paix et à la fraternité, entre ses différentes composantes et à assurer des conditions de vie dignes à tous ses membres, dans le respect de sa personnalité souveraine tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de ses frontières.....

Sa Majesté le Roi Mohammed VI

Fait au Palais Royal de Rabat, le 29 novembre 1999

Introduction générale

Evolution de l'environnement des PME

À la suite de la crise économique du début des années 1980, les gouvernements marocains qui se sont succédés ont accéléré le train des réformes introduites avant cette date et appliqué une politique de rigueur visant à rétablir les équilibres macro-économiques du pays. Dans ce cadre, les mesures préconisées, dans le cadre du programme d'ajustement structurel, ont insisté, entre autres, sur la diminution de la protection des échanges, la réduction du déficit budgétaire et le rééchelonnement de la dette extérieure. Les résultats obtenus sur le plan comptable ont été positifs mais au détriment des secteurs sociaux.

Ainsi, si la décennie 1990 a été caractérisée par un degré élevé de stabilité macroéconomique, on a observé plus récemment, depuis l'an 2000, un relâchement de la discipline budgétaire.

S'agissant de la croissance économique, les résultats obtenus par le pays ont été décevants, le taux de croissance tombant à une moyenne de 3,3%, en termes réels, au cours de la période 1980-1998 par an contre une moyenne de 3,8% dans les années 1980¹. Ce recul a été principalement imputable à des facteurs extérieurs (six sécheresses en dix ans, lenteur de la croissance en Europe) ainsi qu'à la stagnation des réformes structurelles globales.

La dépendance envers la production agricole et des conditions météorologiques variables ont provoqué généralement une forte irrégularité du taux de croissance. La faiblesse du taux de croissance au cours de la décennie 1990 s'est traduite par la stagnation du niveau de PIB par habitant. L'économie n'a pas été en mesure d'atténuer les pressions découlant du développement rapide de la main d'œuvre (la progression démographique, bien qu'en recul, demeure de 1,7%). Le taux de chômage reste élevé (supérieur à 20% dans les zones urbaines)².

Pour limiter les risques d'un retour à une situation similaire à l'avant 1983, les autorités marocaines ont poursuivi ces dernières années des politiques visant à consolider la stabilité du cadre macro-économique et à renforcer la croissance.

¹ Plan de développement économique et social 2000-2004 tel qu'il a été arrêté dans le document annexé à la loi n° 37-00, promulguée par le Dahir n° 1-00-267 du 2 jourmada II 1421 (1^{er} septembre 2000) ; page 43.

² Chiffres tirés des annuaires statistiques élaborés par la Haut Commissariat au Plan.

Ces politiques ont permis à l'économie marocaine d'enregistrer quelques avancées en portant la croissance³ réelle à une moyenne de 3,5% sur la période 2000-02 contre 1,4% sur 1990-95. En 2003, la croissance a atteint 5,2% et les prévisions⁴ permettent d'espérer une croissance de 4,4% en 2004. Toutefois, la croissance marocaine est très erratique car elle reste étroitement dépendante du secteur agricole, malgré les efforts entrepris par le Gouvernement pour stabiliser les performances de ce secteur et les rendre moins vulnérables aux aléas climatiques. Sa part dans le PIB total avoisine 14% et occupe plus de 50% de la main d'œuvre.

La récente croissance économique s'est accompagnée d'une relative amélioration du cadre macro-économique illustrée par une baisse du taux d'endettement global du Trésor, ramené de 71,4% du PIB en 2002 à 69,4% en 2003 et par un maintien de l'inflation à 1,2% en 2003 contre 2,8% en 2002.

La situation des finances publiques a été tributaire, au cours des années 2000, des produits de la privatisation et continuera à l'être dans un contexte budgétaire où l'État doit concilier une baisse des recettes, découlant du démantèlement tarifaire décidé dans le cadre de l'établissement des zones de libre-échange (avec l'Union européenne, les Etats-Unis d'Amérique, la Turquie, les pays de la quadrilatérale⁵, les pays de la ligue arabe) et une demande de plus en plus exigeante.

Les progrès observés ces dernières années ont introduit des réformes structurelles et des améliorations dans l'établissement d'une économie de marché viable et concurrentielle. Parmi les résultats enregistrés figurent, notamment :

- la privatisation des entreprises publiques (les recettes générées en 2003 et 2004 ont été supérieures aux prévisions) ;
- la réforme des télécommunications ;
- la poursuite de la libéralisation des échanges extérieurs matérialisée par l'adhésion au GATT devenu OMC en 1995 et la signature de plusieurs accords de libre change ;
- la maîtrise des pressions inflationnistes ;
- la libéralisation des prix (sauf ceux d'un certain nombre de produits de base comme l'essence, l'huile végétale, le sucre et la farine, qui sont fixés par l'État) ;
- le retour à la rigueur budgétaire ;

³ Chiffres du Haut Commissariat au Plan

⁴ Prévisions du Centre Marocain de Conjoncture.

⁵ Il s'agit de l'accord signé à Agadir entre le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie pour l'établissement d'une zone de libre échange.

- la promotion de l'initiative privée que l'Etat a chargé de jouer le rôle de locomotive du développement économique dans le cadre du plan de développement économique et social 2000-2004 ;
- la mise en œuvre du programme de mise à niveau des entreprises.

Concernant le cadre réglementaire et le développement du secteur privé, les réglementations et la bureaucratie demeurent pesantes malgré les efforts de réforme consentis par l'Etat. Les entrepreneurs se plaignent de la lenteur avec laquelle s'effectue la délivrance des autorisations. Les procédures publiques ne sont pas toujours transparentes, efficaces ou rapides.

Le Maroc a redoublé d'efforts en 2003 pour améliorer l'environnement général des entreprises et encourager *le développement du secteur privé*. Les autorités ont pris des mesures pour créer des conditions de concurrence équitables et supprimer les obstacles à la création de nouvelles entreprises. Parmi les mesures adoptées on citera la mise en oeuvre de la législation sur la concurrence et le lancement du nouveau régime de gestion décentralisée des investissements par l'ouverture de 16 centres régionaux d'investissement (CRI).

Soucieux d'attirer plus d'investissements étrangers directs (IDE), le Maroc accorde un traitement identique aux investissements étrangers et nationaux (à l'exception du secteur de la construction) et une participation étrangère de 100% est autorisée dans la plupart des secteurs. Il n'existe pas d'obligation d'examen de l'investissement étranger mais celui-ci est soumis à des restrictions dans certains secteurs, notamment les télécommunications mobiles. Les étrangers sont autorisés à investir dans le secteur agricole, sans pouvoir acquérir de terrains. La réglementation empêche les sociétés étrangères de détenir une participation majoritaire dans une entreprise marocaine d'assurance. Les résidents comme les non résidents peuvent être titulaires de comptes en devises, sous réserve de certaines conditions et restrictions. Les paiements privés, le transfert d'intérêts et le paiement des voyages sont soumis à certaines limites, à la présentation de justificatifs et, dans certains cas, à une autorisation.

Le *programme de mise à niveau* vise l'amélioration des performances des entreprises et le renforcement de leur environnement immédiat. Pour cela, le Maroc bénéficie d'une aide de l'Union Européenne dans le cadre du programme MEDA. Le programme de mise à niveau est placé sous la responsabilité du Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce, et est piloté sur le terrain par le Comité national de mise à niveau (CNMN).

Les domaines couverts par le programme concernent la formation professionnelle, la promotion des exportations et les mécanismes de financement de l'investissement des entreprises. En matière de formation, les taux d'encadrement supérieur et moyen n'ont pas progressé et l'apport des fonds disponibles grâce au programme MEDA n'a pas suffi à engager davantage les entreprises, en particulier les PME, dans l'amélioration de la qualification de leurs employés.

En matière de financement, plusieurs instruments ont été mis en place, notamment dans le cadre de la contribution de la Caisse Centrale de Garantie (CCG), des fonds spécialisés et de lignes de crédit étrangères.

Concernant le secteur financier, les autorités marocaines ont entamé, au début des années 1990, un processus de réforme, axé principalement sur la révision du cadre juridique et réglementaire du système financier et l'accroissement du rôle des forces du marché. L'État continue cependant de contrôler une grande partie des établissements financiers. L'amélioration des pratiques financières n'a pas suivi les évolutions institutionnelles et la concurrence à l'extérieur du système bancaire tend à être limitée en raison de l'organisation de ce secteur au sein du Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM).

S'agissant du *secteur bancaire*, certaines banques publiques représentaient en 2003 le segment le plus vulnérable du secteur, ayant dans leurs portefeuilles un grand nombre de créances douteuses et ne respectant guère les réglementations et dispositions prudentielles du secteur bancaire. Trois banques publiques {Caisse Nationale du Crédit Agricole (CNCA), Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH) et Banque Nationale du Développement Economique (BNDE)} semblent insolvables et ont été exemptées des obligations en matière de réserves et de respect des normes prudentielles tout en cherchant une solution à ce problème. Concernant les actions de restructuration de ce secteur, il faut signaler la transformation de la Banque nationale de développement économique en banque d'affaires (une partie de son activité), de la Banque Centrale Populaire en société anonyme et le plan de redressement du Crédit immobilier et hôtelier.

Par ailleurs, la Banque Centrale s'est employée à introduire au cours des trois dernières années un certain nombre de réformes visant à consolider le système bancaire et à améliorer le fonctionnement du marché des capitaux, afin de dynamiser le financement de la restructuration de l'économie et sa mise à niveau. Les normes prudentielles imposées aux banques ont été réformées, avec l'adoption d'un cadre réglementaire régissant l'audit externe des établissements de crédit et spécifiant les conditions d'agrément des auditeurs externes et l'étendue des travaux qu'ils doivent effectuer. La Banque Centrale a aussi aménagé la réglementation afférente à la classification des créances et à leur couverture par les provisions, tout en étendant cette réglementation aux sociétés de financement.

À la fin de 2003, la réforme du secteur financier est entrée dans une nouvelle phase, reflétant la détermination des autorités de poursuivre la modernisation du secteur. Une nouvelle législation est en cours d'adoption. Elle comporte, en particulier, les éléments suivants :

- la réforme du statut de la Banque Centrale, par le renforcement de son indépendance et de son rôle de surveillance ainsi que de son rôle moteur dans la gestion monétaire et la régulation du secteur bancaire;
- une nouvelle loi bancaire qui prévoit la création d'une commission de surveillance conjointe pour l'ensemble du secteur bancaire et non bancaire;
- un certain nombre de dispositions relatives au secteur financier, telles que le renforcement de l'organe de surveillance du marché financier {le Conseil Déontologique des Valeur Mobilières (CDVM)} et un contrôle plus strict des opérateurs financiers.

Le Maroc s'est engagé à libéraliser un certain nombre de services bancaires et autres services financiers sans aucune limitation en ce qui concerne la présence commerciale. Le secteur des *assurances* a été assaini, par la liquidation de certaines sociétés, et la mise en place d'un plan de redressement pour celles en difficultés. Un nouveau Code des assurances a été publié en octobre 2002. La présence commerciale en ce qui concerne les services d'assurance est conditionnée par l'établissement d'un siège social sur le territoire marocain. Les capacités institutionnelles de la Direction de la Supervision des Assurances du Ministère des Finances et de la Privatisation ont été renforcées. Dans le cadre de la nouvelle loi bancaire, cette direction fera partie de la commission de supervision du secteur financier.

Par ailleurs, les efforts ont été entrepris pour assainir la situation financière des organismes de retraite et de prévoyance. Un processus de mise à niveau de ces organismes a été mis en place.

En ce qui concerne les valeurs mobilières, la Bourse de Casablanca poursuit systématiquement ses efforts de modernisation. Les nouveaux textes législatifs concernant le renforcement de l'organe de contrôle et la transparence dans le fonctionnement du secteur financier pourraient redonner confiance et aider au développement de ce marché. La bourse reste, toutefois, caractérisée par la concentration de sa capitalisation, ainsi que par le manque de papiers nouveaux et de liquidité.

L'ensemble de ces réformes touchant aux composantes du secteur financier a pour finalité d'assurer la pérennité de ce secteur en vue de promouvoir l'épargne à long terme et le développement de l'activité des marchés de capitaux. Une réflexion devrait être menée incessamment sur les moyens de renforcer la mobilisation de l'épargne longue. Selon Bank Al-Maghrib « Elle devrait porter non seulement sur les produits et les circuits mais également sur l'ensemble des incitations à l'épargne »⁶.

Selon les prévisions du plan de développement économique et social 2000-2004, le Maroc a besoin d'une croissance de 5 en moyenne par an avec, 6,4% à la fin du plan pour élever le niveau de vie de la population, diminuer le chômage et réduire la pauvreté⁷. Pour atteindre cet objectif, il doit parvenir à améliorer, entre autres, les conditions de création des PME qui constituent une part prépondérante⁸ du tissu économique et favoriser l'innovation par un environnement et des financements adéquats.

En effet, dans le nouveau type d'économie dans lequel nous évoluons, qualifié d'économie de la connaissance, l'investissement constituera le facteur clé de la croissance, mais cette croissance ne s'accompagnera de création d'emplois qu'à condition qu'une forte fraction de cet investissement soit consacrée à l'innovation.

Les problèmes de la performance et de la compétitivité des entreprises sont donc au cœur des préoccupations actuelles des spécialistes de gestion et particulièrement des spécialistes de stratégie. En ce qui concerne ces derniers, la préoccupation est ancienne et cela est bien normal puisque l'objectif majeur de l'action stratégique est la compétitivité à long terme.

Ainsi, la performance des entreprises dont le corollaire et la compétitivité ne se mesurera plus par les prix. Désormais, qu'elles soient grandes ou de petites tailles, la compétitivité des entreprises dépendra de leur capacité à innover. Or, la relativisation de l'analyse de la performance en matière d'innovation devrait se faire par la prise en compte de la spécificité de certaines populations d'entreprises.

Malgré l'intérêt récent, pour les PME, par le monde universitaire, il n'en demeure pas moins que de nombreuses recherches leurs ont été consacrées et ont été centrées non seulement sur les problèmes des PME mais également sur leurs capacités intrinsèques dont notamment leurs aptitudes à innover.

⁶ Rapport annuel de Bank Al-Maghrib ; édition 2003.

⁷ Plan de développement économique et social 2000-2004 tel qu'il a été arrêté dans le document annexé à la loi n° 37-00, promulguée par le Dahir n° 1-00-267 du 2 jourmada II 1421 (1^{er} septembre 2000) ; page 22.

⁸ La part des PME dans le tissu économique diffère selon la source retenue. Voir tableau de la page 35.

Par ailleurs, la PME fait l'objet d'un intérêt de plus en plus croissant de la part des pouvoirs publics. Des politiques spécifiques de soutien à ce type d'entreprises ont été mises en place dans l'objectif de favoriser un environnement propice à la création de nouvelles entreprises et au développement de celles existantes. Bien plus, ces programmes sont revus au fur et à mesure de l'évolution de l'environnement des entreprises.

Conscients de l'importance de l'innovation dans la course vers la performance et partant la compétitivité, les PME innovantes se voient accorder un intérêt particulier. Une multitude de mesures sont mises en places pour assurer l'engagement de travaux de recherche et développement et d'innovation. Les programmes nationaux sont complétés par d'autres communautaires comme c'est le cas de l'Union Européenne. L'objectif ultime étant de promouvoir la contribution de ces entreprises à la croissance.

Au Maroc, l'intérêt pour les PME s'est manifesté avec beaucoup de consistance au cours des dernières années. Certes des mesures de soutien existaient mais leur impact n'était pas visible.

Face à la nécessité d'améliorer la contribution des PME à la croissance économique, un ensemble de mesures visant l'assainissement de l'environnement des affaires et la modernisation de l'environnement des entreprises a été mis en place comme on l'a vu ci-haut mais le problème du financement reste posé.

Choix du thème de recherche

Les problèmes de financement des PME revêtent un intérêt particulier tant sur le plan personnel que général.

Sur le plan personnel, nous avons choisi de mener cette étude en vue d'approfondir nos connaissances sur ce tissu d'entreprises qui représente une proportion importante dans la majorité des économies tant en terme numérique qu'en terme de contribution à la création des richesses, d'emploi, d'innovation, etc. ces entreprises sont réputées par leurs capacités d'adaptation aux évolutions conjoncturelles. Nous voulons, par ce travail, appréhender les caractéristiques intrinsèques des PME innovantes, comprendre leur comportement vis-à-vis des politiques publiques de soutien à l'innovation. Nous voulons également apprécier leurs degrés d'ouverture pour un accès aisé au capital investissement comme source de financement de l'innovation. Le but est de contribuer à la proposition d'un plan stratégique pour la facilitation de l'accès des PME innovantes au capital-investissement.

Sur le plan général, nous voulons contribuer par ce travail à susciter le débat sur les activités d'innovation au sein des PME et montrer leur impact sur la survie et la compétitivité de ces entreprises. Nous essayerons ainsi de montrer :

- Comment ces entreprises financent leurs activités d'innovations ;
- Quels sont les freins au développement de ces activités dans un environnement en perpétuelle mutation ;
- Pourquoi les différentes réformes de l'environnement financier des PME n'ont pas été en mesure de pousser ces entreprises à innover d'avantage ;
- Dans quelle mesure les PME marocaines utilisent les fonds de capital investissement comme source de financement de l'innovation ;

Globalement, la recherche que nous nous proposons de mener part du constat qui considère que la PME marocaine recèle d'importants atouts de croissance. Ce type d'entreprises a des particularités liées notamment à leurs capacités à innover. Or, elles restent confrontées à des difficultés d'accès au financement bancaire.

Intérêt du sujet

Le caractère particulier de l'innovation implique un traitement spécifique en faveur des PME innovantes. Dans ce cadre, des financements adaptés ont été mis en place sous forme de capital investissement pour palier aux insuffisances des fonds propres de ces structures et des difficultés de leur accès aux emprunts bancaires.

Il convient de souligner que ce genre de financement a joué un rôle essentiel de fournisseur de fonds propres aux entreprises jeunes et innovatrices aux USA et par la suite en Europe avant de se propager dans le reste des pays développés et ceux en développement.

En effet, le capital investissement s'est développé aux Etats-Unis d'Amérique au début des années 1940 et a connu un véritable essor à partir de 1950. Ce pays présente à lui seul près des deux tiers du marché mondial du capital-investissement. L'investissement a connu une augmentation de 150 % entre 1998 et 1999 ; soit un montant quatre fois plus important que les investissements similaires dans l'UE (50% en 1998 à 75% en 1999)⁹.

⁹ Le capital-risque de Mondher CHERIF - Editeur Banque - 2000

En Europe, le marché du capital-investissement a suivi l'exemple américain. Dans ce cadre, la Commission Européenne et les Etats membres de l'Union Européenne ont pris des initiatives pour encourager ce créneau. En 2003, près de 22,9 milliards d'euros ont été investis dans six pays seulement (Royaume-Uni, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas et Suède)¹⁰.

Au Maroc, les sociétés de capital investissement ont vu le jour à la fin des années 1980 sous l'impulsion d'organismes étrangers. On en compte actuellement une dizaine de sociétés.

Toutefois, son bilan est plutôt mitigé. Selon une étude récente réalisée par la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG)¹¹ sur l'évolution de ce mode de financement, il apparaît que les montants levés, entre 1990 et 2002, sont passés de 140 Mdh à 1.198 Mdh, soit une augmentation annuelle moyenne de 20%. Toutefois, la levée de Fonds a connu un ralentissement durant ces dernières années. Ainsi, entre 2001 et 2002, la croissance des ressources disponibles était de 4% seulement.

Selon cette même étude, la taille moyenne des Fonds est de 171 Mdh. Ces chiffres sont très faibles relativement à ceux de pays où ce mode de financement a pu soutenir un tissu de PME élargi notamment aux Etats-Unis d'Amérique et en France.

Les statistiques montrent également que le niveau moyen des fonds levés reste relativement modeste par rapport aux aspirations affichées par les gestionnaires des fonds marocains à savoir le financement des entreprises en développement. A titre de comparaison, la taille moyenne des Fonds d'amorçage en France est de l'ordre de 131 millions de dirhams.

En terme d'utilisation des disponibilités, 60 entreprises ont bénéficié du concours des fonds du capital-investissement couverts par l'étude au Maroc entre 1990 et 2003. Ce qui est très faible comparativement à l'importance du tissu des PME marocaines. Celles-ci représentent seulement 7% des PME éligibles à ce mode de financement souligne la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG).

En terme de valeur, le montant cumulé des concours octroyés aux PME s'est élevé 778 millions de dirhams entre 1999 et 2003. Nous témoignons donc d'une sous utilisation de ce mode de financement.

C'est à partir de ce constat qu'il nous est apparu opportun de se pencher, dans ce travail de recherche, sur la détermination des raisons de cette situation, les obstacles à son développement comparativement aux expériences réussies et à la proposition de mesures d'amélioration.

¹⁰ Rapport d'activité de l'Association Française des Investisseurs en Capital ; 2003/2004

¹¹ Cette étude a porté sur l'activité de sept investisseurs en capital les plus représentatifs de ce métier au Maroc.

En partant toujours des bons exemples à émuler sur le plan international, nous allons examiner ce mode de financement en relation avec la réalité des PME marocaines et sa pratique de l'innovation.

Délimitation du sujet

Selon nos recherches effectuées tant au niveau des professionnels qu'au niveau de la recherche documentaire, il existe peu d'écrit sur l'expérience du Maroc en matière de financement des PME par le capital-investissement.

Aussi, y a-t-il un besoin manifeste de la part des investisseurs en capital et des entrepreneurs s'intéressant à ce mode de financement de mettre la lumière sur un métier qui présente un levier de dynamisme de l'investissement, de la croissance et par voie de conséquence, de création des richesses et des emplois.

Ainsi, notre travail de recherche a concerné les trois mots clefs suivants :

- PME ;
- innovation et ;
- accès au financement.

Dans ce cadre, nous avons essayé d'apporter des réponses aux questionnements suivants :

- Dans quelle mesure l'activité d'innovation influence le choix des acteurs du marché des capitaux ?
- Comment mobiliser les intermédiaires publics et privés pour son développement au sein des PME ?
- Quel rôle peut jouer le secteur public dans ce domaine et comment ?
- Comment articuler le financement privé avec les ressources publiques ?

Ce sont là les principales interrogations qui ont guidé notre travail de recherche.

Problématique

La PME innovante se heurte à une multitude de problèmes en particulier le financement. Plusieurs travaux et rencontres sur les PME en général et celles innovantes en particulier ont mis l'accent sur les difficultés d'accès de ce tissu d'entreprises au financement, d'où la nécessité d'un mode de financement approprié à savoir le capital-investissement. Toutefois, malgré les fonds disponibles au Maroc, il s'avère que les PME innovantes n'en bénéficient pas amplement.

La problématique qui sous-tend ce travail de recherche part donc du constat d'une faible utilisation des disponibilités des fonds de capital investissement au Maroc malgré l'existence d'une demande potentielle très importante et des efforts entrepris depuis la mise en place du premier fonds (Moussahama). Nous nous sommes interrogés, en particulier, sur la place du financement des PME innovantes par ce mode de financement.

Rappelons que plusieurs mesures ont été prises pour renforcer les capacités financières des PME et dynamiser leurs activités. Toutefois, le dispositif mis en place n'a pas suffi à convaincre le système bancaire à financer l'innovation. Le niveau du risque demeurant plus élevé pour les infléchir à "s'aventurer". Les banques rechignent à investir dans les jeunes entreprises en général et celles innovantes en particulier, qui n'ont à leur offrir que des profits réduits et des risques élevés.

Ainsi, dans la mesure où le processus d'innovation est entouré de nombreuses incertitudes dans ses phases initiales, et aussi parce qu'il est au cœur de la stratégie de l'entreprise, il est normal que les fonds propres constituent la source majeure de cet investissement. Mais il est rare que ce soit suffisant et l'entreprise doit alors faire appel au financement externe, notamment au capital investissement estimé comme le moyen le plus adéquat pour les PME innovantes.

Or, et comme il a été précisé à plusieurs reprises (forums, séminaires et écrits sur les PME), « il y a une insuffisance au niveau de l'appui de l'Etat à l'innovation qui nécessite des structures de capital-investissement au vrai sens du terme »¹².

Dans ce cadre, nous nous sommes fixés comme objectifs de montrer dans quelle mesure la PME marocaine dispose des atouts nécessaires pour bénéficier de ce type de financement.

Par ailleurs, nous avons essayé de démontrer que le faible taux d'utilisation des fonds de capital-investissement disponibles est dû en partie à trois éléments :

- une méconnaissance de ces outils de financement par ces entreprises. Nous montrerons que l'adoption d'une démarche marketing de la part des sociétés de financement permettrait de développer cet outil et partant garantir l'adhésion de la population des PME ;

¹² Livre blanc de la PME

- les contraintes liées aux PME elles-mêmes qui ne sont pas suffisamment transparentes pour inciter les bailleurs de fonds à leur consentir des concours financiers ;
- les difficultés d'accès des PME innovantes au capital-investissement en raison des risques liés à l'innovation.

Dans ce cadre, nous avons essayé d'apporter des réponses aux interrogations suivantes :

- Dans quelle mesure l'activité d'innovation influence le choix des acteurs du marché des capitaux ?
- Comment mobiliser les intermédiaires publics et privés pour son développement au sein des PME ?
- Quel rôle peut jouer le secteur public dans ce domaine et comment ?
- Comment articuler le financement privé avec les ressources publiques ?

Méthodologie

Pour la conduite de notre travail de recherche, nous avons procédé, dans un premier temps, à un repérage documentaire en partant des lectures que nous avons pu recueillir sur les PME au Maroc et dans certains pays développés (OCDE, UE) ainsi que sur le métier. L'innovation a fait l'objet d'un examen par référence à l'expérience des pays de l'Union européenne et des autres pays de l'OCDE. Ces deux groupements économiques constituent des leaders mondiaux en la matière.

En matière de financement, le repérage documentaire a concerné la genèse et l'évolution de ce métier au Maroc, les définitions des concepts d'innovation et de capital investissement.

A l'occasion de ce repérage documentaire, nous avons examiné minutieusement les expériences de pays leader dans ce type de financement. L'attention a été portée, en priorité, sur les Etats-Unis d'Amérique, berceau de ce métier, et la France. D'autres informations ont été intégrées en fonction de leur pertinence et de leur utilité pour le développement stratégique.

Nous avons écarté de notre analyse les pays dits à économie comparable car le but est de se mesurer aux expériences réussies. L'objectif est de pouvoir tirer des leçons de ces expériences étant donné leur longue tradition dans ce domaine, leur avance dans le processus d'innovation et des mesures destinés à promouvoir les PME innovantes. Nous avons également choisi de nous comparer à ces leaders mondiaux car il est de plus en plus accepté que la PME marocaine opère dans un environnement mondialisé, donc elle subira incontestablement les impacts des politiques menées dans les autres pays. Pour cela, notre mémoire s'est articulé autour de quatre parties.

Dans la première partie, nous avons examiné les typologies des PME au Maroc et dans le monde et la place et l'apport de ces structures dans l'activité économique. Nous nous sommes attelés à faire ressortir l'importance de ces entreprises au Maroc et dans un échantillon d'économies développées.

Etant donné la priorité accordée à l'innovation dans les PME en particulier, nous avons procédé, dans *la deuxième partie*, à l'examen des expériences des pays de l'OCDE et des politiques mises en place par les pays de l'Union européenne pour soutenir l'innovation dans ces entreprises. Le But étant de montrer, par des exemples concrets, les actions prises pour soutenir les PME innovantes et les retombées de ces soutiens sur l'innovation dans les PME. Nous avons présenté également les mesures préconisées au Maroc pour le soutien de l'innovation et des activités de R&D, à la lumière de ces expériences internationales, pour montrer la dynamique et le rôle moteur que peuvent jouer les pouvoirs publics en matière de développement de l'innovation

Vues les différentes mutations qu'a connues le secteur bancaire marocain visant notamment à soutenir les PME, nous avons jugé opportun de consacrer *la troisième partie* à l'évolution du secteur bancaire au Maroc et les réorientation de la politique du crédit en relation avec les PME innovantes. L'objectif recherché est de montrer que malgré les réformes introduites, les banques continuent de "bouder" les PME, notamment celles innovantes, et que l'effort est à orienter vers d'autres sources de financement.

Enfin, nous avons examiné, *dans la quatrième partie*, le financement par capital-investissement comme outil pour combler le déficit de financement de l'innovation dans les PME.

Nous avons terminé notre travail de recherche par un développement stratégique fondé sur deux volets complémentaires et indissociables pour un accès aisé des PME innovantes au capital-investissement. Le premier volet a concerné les PME innovantes et a visé la transparence des PME vis-à-vis des bailleurs de fonds. Quant au second, il a concerné les pouvoirs publics et a visé à instaurer un partenariat réussi entre le secteur public et les opérateurs privés du capital investissement en faveur des PME innovantes.

Le but étant de rehausser la capacité des PME à "convaincre" les bailleurs de fonds des chances de réussite de leurs projets innovants et d'améliorer la capacité de mobilisation des différentes ressources financières pour favoriser le développement de l'innovation dans les PME.

Bien entendu, le plan stratégique formulé sera basé à la fois sur notre recherche documentaire et sur nos entretiens avec les responsables du Ministère des Finances et de la Privatisation (Direction du Trésor et des Finances Extérieures) et des sociétés de capital investissement ainsi que des travaux réalisés sur les PME dans ce domaine.

Il convient de souligner que nous avons prévu de réaliser une enquête auprès d'un échantillon de PME pour pouvoir compléter notre recherche documentaire par les propos des chefs d'entreprises quant à leur attitude vis-à-vis de l'innovation et son financement (voir questionnaire en annexe). Les réponses reçues ne permettent pas d'apporter un jugement sur ces entreprises puisqu'ils se situent en deçà des normes de représentativité reconnues en la matière.

Nous avons pu contourner cette difficulté par le recours à des études réalisées au Maroc par le Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce, le Ministère des Finances et de la Privatisation, la Caisse de Dépôt et de Gestion et la Banque Mondiale que nous avons complété par des entretiens avec les professionnels du capital investissement et les responsables sus mentionnés. Ces études portent sur l'innovation au Maroc, le financement par capital investissement et le financement des PME.

Première partie

Les PME

Typologie et poids économique

Introduction

Les PME jouent un rôle de premier ordre dans l'ensemble des économies aussi bien développées que celles en développement. Ce rôle reste crucial pour le renforcement des performances, notamment, au regard du récent ralentissement de l'activité économique mondiale.

Désormais, la force de toutes les économies dépendra de la capacité et du dynamisme d'un secteur de PME capable de saisir les opportunités qui se présentent, de se restructurer et d'adapter ses activités aux besoins du marché.

Etant considérées comme la cheville ouvrière de la croissance et du développement économique, les PME occupent actuellement le premier rang des préoccupations économiques de notre pays.

Ce regain d'intérêt pour ces entreprises trouve son origine dans la prépondérance numérique de cette catégorie d'entreprises au sein du tissu productif national, dans les missions qui lui sont dévolues consistant en la densification de ce tissu, au renforcement de la cohésion sociale et au développement régional et dans leur aptitude à s'adapter aux évolutions de l'environnement, à répondre de façon souple aux besoins des marchés, à valoriser les ressources locales voire à favoriser l'intégration progressive du tissu industriel.

Au sein des pays développés, les PME occupent une large partie du tissu économique privé et génèrent la plus grosse part de son chiffre d'affaires tout en constituant à générer des créations d'emplois.

Au Maroc, les chiffres montrent une forte prépondérance numérique des PME parmi les entités du secteur privé. Toutefois, leur apport à l'activité économique reste faible.

Si le secteur des PME se caractérise par un dynamisme et une activité entrepreneuriale considérables, il ne faut pas oublier que la plus grande proportion de PME sont de petites tailles qui desservent des marchés locaux et pour la plupart luttent pour rester concurrentielles.

Le défi, dans ce cadre, pour l'ensemble des gouvernements, y compris le Maroc, est de fournir un environnement qui permette à cette vaste population d'entreprises de rester compétitives notamment par des politiques adaptées de soutien à l'innovation.

Avant de s'attarder sur ces programmes de soutien aux PME au Maroc et dans les pays pris pour la comparaison (Union européenne et les pays de l'OCDE), nous analyserons dans un premier chapitre les différentes typologies de PME pour en cerner le concept.

Chapitre I :

Typologie des petites et moyennes entreprises

Introduction

L'intérêt du monde universitaire et de la recherche en général pour les petites et moyennes entreprises est relativement récent. En effet, les premiers écrits sur la PME ont été le fait de chercheurs isolés tels A.H. Cole (1942), J. Steindl (1947), G.H. Evans (1949) ou C. Barnard (1949).

Ces chercheurs ont été les précurseurs en matière d'analyse et d'études spécifiques aux PME. Ils ont été suivis, au cours des années 1950 et 1960, par une nouvelle vague de chercheurs beaucoup plus nombreux dans ce domaine comme B.C Churchil, H. Gross, E.T Penrose, A.C. Cooper, E.D. Hollander, G.A. Steiner.

Quoique ces derniers ont été considérés comme étant originaux, certains les considéraient comme peu sérieux ou du moins étudiaient un sujet qui n'en valait pas tellement la peine.

Dans les années 1970, les recherches sur les PME sont devenues plus nombreuses et suscitaient de plus en plus d'intérêt sous l'impulsion de chercheurs tels que Kilby, Waite, Boswel, Echène, Des jardins. Les travaux de ces chercheurs continuaient à se faire en marge de la recherche dite "plus importante" axée sur les grandes entreprises.

Enfin, au cours de la décennie 1980, le monde universitaire a vu la multiplication des équipes de recherches de toutes tailles spécialisées dans le domaine.

Malgré cette évolution et cette attention nouvelle, certains milieux scientifiques sont restés conservateurs considérant peu ou non opportun de s'attarder sur la recherche centrée autour des PME. Pour eux, les PME répondaient aux mêmes critères que les grandes entreprises auxquelles on peut appliquer les mêmes concepts et les mêmes théories. D'autres plus "radicaux" considéraient que les petites entreprises ne devraient être analysées que dans la mesure où elles étaient en marche de devenir grandes.

Bien plus, pour les macro-économistes, il est vain de persister dans l'analyse de ce type d'entreprises qui ne peuvent qu'évoluer à la remorque des grandes entités. Leur argument repose sur le fait que seuls les multinationales et les grandes entreprises dirigent ou conditionnent l'économie en raison essentiellement de la théorie des « économies d'échelles ».

Ce rappel historique montre que l'intérêt pour la recherche orientée vers les PME a évolué avec la confirmation de ces entreprises comme entités à part, capables de créer une nouvelle dynamique économique, de générer de l'emploi notamment dans les régions pour lesquelles les grands investissements sont hors de portée ou requièrent trop de ressources.

Section1 : Qu'est ce qu'on entend par PME ?

La majorité des chercheurs considèrent que l'une des difficultés rencontrées dans l'analyse de ce type d'entreprises réside dans son caractère extrêmement hétérogène.

Cette hétérogénéité, conjuguée à une grande volatilité due aux créations constantes de PME et aux disparitions en grand nombre dans les premières années, serait l'une des principales raisons de découragement des chercheurs à y consacrer leurs énergies et partant d'en tirer des théories et des concepts adéquats à l'image des grandes entreprises.

Toutefois, l'absence d'une définition unifiée peut être contournée par une différenciation des PME et ce, grâce au recours à des critères quantitatifs ou qualitatifs.

Paragraphe 1 : Classification selon les critères quantitatifs

Les typologies quantitatives sont nombreuses et diversifiées. Pour toutes ces typologies, le GREPME¹³ souligne qu'il faudrait « distinguer les entreprises des établissements ». En effet, pour ce groupe de recherche, lorsqu'on parle de PME ou d'entreprise en général, il est fait référence à des centres de contrôle avec une propriété (du capital) limitée. Ainsi, si au niveau des établissements ou des toutes petites entreprises la notion de contrôle se confond avec celle de propriété de capital, cela n'est pas le cas des PME où l'on ne peut pas faire cette distinction aisément.

Selon cet argumentaire, il est considéré que le critère lié à la notion juridique d'indépendance de l'entreprise permet de faire une première classification des PME. Toutefois, il ne permet pas de résoudre tous les problèmes de classification des entreprises notamment celles franchisées, des sous-traitants, etc.

¹³ Groupe de recherche en économie et gestion des PME (GRPME). Ce groupe a publié, en 1994, l'ouvrage intitulé « Les PME : Bilan et perspectives » sous la Direction de Pierre-André Julien

N'est il pas vrai que certaines entreprises franchisées reçoivent peu ou pas de services de leurs franchiseurs et donc considérées comme des entreprises indépendantes alors que d'autres créées par une décision stratégique du propriétaire étranger et partant ont l'apparence d'une structure indépendante alors que toutes leur stratégie et gestion sont orientées par l'entreprise mère ?

Cette situation prévaut également pour les sous-traitants dits de « capacité » liés à un seul donneur d'ordre dont l'indépendance est compromise alors que les sous-traitants dits de « spécialité » disposent d'une marge de manœuvre vis-à-vis des donneurs d'ordre et partant un certain pouvoir de négociation.

Malgré cette notion de dépendance, il est possible de dire que les analystes des PME s'accordent sur le fait que les typologies les plus couramment utilisées sont celles qui touchent différentes composantes de l'activité de l'entreprise. Elles se réfèrent à des données quantitatives relatives à l'effectif, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le capital social, l'implantation, etc.

De par ses fondements, cette typologie quantitative ne pénètre pas à l'intérieur de l'entreprise. Elle ne touche qu'aux éléments les plus apparents. C'est pour cela d'ailleurs, que l'on se rend compte que ces critères quantitatifs ne sont pas utilisés de façon homogène par tous les pays. En effet, plusieurs pays mettent en place des normes pour certains programmes d'aides gouvernementaux tels que les programmes d'aides aux exportations, d'accès au financement, etc.

Par ailleurs, ces critères constituent une première porte pour pouvoir procéder à des échantillonnages. Cependant, ils ne manquent pas de manifester certaines difficultés telles que la définition d'un échantillon basé sur le critère de main d'œuvre entre un secteur capitalistique et un autre intensif en main d'œuvre.

L'approche quantitative est, certes, facile à utiliser et est recommandée comme première approche visant l'examen des PME. Toutefois, elle présente des limites auxquelles l'approche qualitative peut remédier.

Paragraphe 2 : Classification des entreprises selon les critères qualitatifs

Les typologies qualitatives sont plus complexes. Elles peuvent être réparties en quatre grands groupes qu'on peut résumer ainsi :

- 1^{ère} catégorie : Le type d'origine ou de propriété de l'entreprise ;
- 2^{ème} catégorie : La stratégie ou les objectifs de la direction ;
- 3^{ème} catégorie : L'évolution ou le stade de développement ou d'organisation ;
- 4^{ème} catégorie : Le secteur ou le type de marché dans lequel l'entreprise évolue.

Le premier groupe de typologie, est basé sur le fait que le type d'origine ou de propriété de l'entreprise affecte sa forme d'organisation et/ou son évolution à long terme.

Ainsi, selon Deeks¹⁴, la PME peut être oligarchique s'il y a plus d'un propriétaire, patricienne si c'est une entreprise familiale gérée par un gérant unique ou monocratique dans le cas où le propriétaire est un actionnaire.

Par ailleurs, selon Gélénier, Gaultier et Barry, deux types d'organisations peuvent exister : familiale si la propriété est transmise par succession à un membre de la famille ou personnelle si les fondateurs détiennent toujours le pouvoir.

Le deuxième groupe concerne le type de propriété ou les intérêts des propriétaires-dirigeants. Cette typologie part de celle du premier groupe tout en faisant le lien avec la taille de l'entreprise. Elle a été affinée pour embrasser d'autres éléments telle que la stratégie suivie par la direction, l'organisation ou le potentiel des entreprises.

Le troisième groupe est relatif à l'évolution ou le stade de développement ou d'organisation. Il met le point sur différents critères dont notamment le cycle de vie des entreprises qui considère que toutes les entreprises suivent le même sentier d'évolution depuis leur naissance toutes petites jusqu'à ce qu'elles deviennent grandes, à moins de disparaître en cours de chemin ou de rester pour toujours des petites entreprises.

Le quatrième groupe met l'accent sur le secteur ou le type de marché dans lequel l'entreprise évolue. Selon cette typologie, il est fait référence aux liens entre :

- le comportement des propriétaires-dirigeants : conservateur favorable au statu-quo, professionnel qui est animé par la fibre entrepreneuriale, innovateur qui ne ménage aucun effort pour rester leader de son activité par des produits ou procédés nouveaux, etc. ;
- le type de secteur ou de marché : traditionnel ou mature, moderne, nouveau, local, national ou international, etc. ;
- les produits offerts : uniques ou de créneau, concurrentiels par les prix ou par les spécifications, primaires ou secondaires, etc. ;
- la technologie utilisée : mature, moderne, de pointe, etc. ;
- les liaisons avec les autres entreprises particulièrement les grandes : PME indépendantes ou sous-traitantes.

¹⁴ Les chercheurs cités dans cette partie ont été puisés de l'étude réalisée par le Groupe de recherche sur les PME (GRPME) sus mentionné.

Certes, il existe d'autres classifications telles que celles concernant la situation financière ou l'intensité capitaliste. Cependant, les quatre typologies présentées suffisent pour montrer la complexité de la délimitation des PME et partant leur grande hétérogénéité.

Grosso modo, la PME peut être cernée à travers les six principales caractéristiques suivantes :

- La petite taille des PME ;
- La centralisation de la gestion voire parfois la personnalisation de la gestion en la personne du propriétaire-dirigeant ;
- La forte concentration des fonctions au niveau de la direction qui ne reconnaît pas l'utilité de la délégation et partant assume plusieurs tâches à la fois et la faible spécialisation au niveau des employés et des équipements. La spécialisation devient de plus en plus poussée avec l'augmentation de la taille de l'entreprise qui passera d'une production variée et en petites séries à une production répétitive et en série. L'agrandissement de la taille de l'entreprise s'accompagne également de la mise en place de structures organisationnelles : comptable, production, marketing, achats, R&D, personnel, etc.
- Une stratégie intuitive ou peu formalisée dans les PME contrairement aux grandes entreprises où l'on prépare des plans plus ou moins précis et claires en recourant à des méthodes plus sophistiquées, assortis d'objectifs précis auxquels la direction doit se référer ;
- Un système d'information interne peu complexe ou peu formalisé qui s'adapte aisément à la taille des PME. Dans ces entreprises, le dirigeant étant proche de ses collaborateurs, il communiquera par contact direct avec eux ;
- Un système d'information externe simple recourant au contact direct du dirigeant avec ses clients et fournisseurs pour avoir des informations sur l'évolution du marché, de la demande, de leurs goûts, etc. Les grandes entreprises recourent, elles, aux études de marché qui serviront à l'élaboration de leurs stratégies.

En conclusion, il est possible d'avancer que malgré ces typologies mises en place pour répondre à des besoins variés, il n'en demeure pas moins que le champ d'analyse des PME comporte encore des problèmes.

En effet, si ces typologies s'adaptent plus aux entreprises artisanales et aux PME industrielles, on manque encore de typologies opérationnelles pour les PME commerciales ou de services notamment avec l'intégration des services dans le produit.

Par ailleurs, si des travaux académiques et des recherches empiriques récents ont porté sur le comportement des entrepreneurs, le concept de stratégie dans les PME ou le rôle des PME dans le développement local, d'autres domaines n'ont pas été suffisamment ou peu étudiés comme ceux du marketing, de la gestion des ressources humaines, du financement et de l'innovation dans les PME.

Section 2 : Définition des petites et moyennes entreprises

Malgré l'existence d'une *définition légale*¹⁵ prévue pour la première fois par le code des investissements promulgué en janvier 1983¹⁶, les PME ont continué de subir plusieurs définitions selon des critères fixés par les bailleurs de fonds (B. Azzouzi).

Ainsi, en l'absence d'une définition unifiée, les PME ont été pendant longtemps appréhendées, au Maroc, selon différents critères essentiellement qualitatifs dépendant des besoins des utilisateurs (programmes d'accès au financement des jeunes promoteurs). Les codes d'investissements, en tant que cadre d'octroi des avantages par les pouvoirs publics, avaient également défini les PME¹⁷.

Avec l'adoption de la charte de la PME, le Maroc s'est doté d'une définition unifiée reposant sur des critères qualitatifs et quantitatifs.

Paragraphe 1 : Adoption d'une définition de la PME au Maroc

En vue de permettre l'unicité d'approche et de délimiter la population d'entreprises qui peuvent prétendre aux traitements spécifiques prévus dans le cadre de la politique des PME, la charte de la PME a prévu une définition unifiée de ces entreprises reposant sur des critères qualitatifs et quantitatifs.

Ainsi, cette charte précise qu'on entend par « PME toute entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires, et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la P.M.E ».

Ce seuil peut être dépassé si l'entreprise est détenue par :

- des fonds collectifs d'investissements ;
- des sociétés d'investissement en capital ;
- des organismes de capital risque ;

¹⁵ PME et stratégie de développement au Maroc ; Bouzid Azzouzi ; 2^{ème} édition 1997

¹⁶ l'article 3 dudit code définit la PME comme étant : « l'entreprise dont les investissements à la création ou à l'extension ne dépassent pas 5 millions de dh et dont la valeur en bien d'équipements par emploi stable créé ne dépasse pas 70 000 dh »

¹⁷ Voir annexe 1 : Matrice des éléments de définition des PME au Maroc confectionnée par M. Bouzid Azzouzi dans son ouvrage « PME et stratégie de développement au Maroc » ; 2^{ème} édition, 1997

- des organismes financiers dûment habilités à faire appel à l'épargne publique en vue d'effectuer des placements financiers, à condition que ceux-ci n'exercent, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise.

En outre, les PME doivent répondre aux conditions suivantes :

- a. pour les entreprises existantes, avoir un effectif permanent ne dépassant pas deux cents personnes et avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires annuel hors taxes n'excédant pas soixante-quinze millions de dirhams, soit un total de bilan annuel n'excédant pas cinquante millions de dirhams ;

Lorsqu'il s'agit d'une P.M.E. qui détient directement ou indirectement plus de 25% du capital ou des droits de vote dans une ou plusieurs entreprises, il est fait addition des effectifs permanents et des chiffres d'affaires annuels hors taxes ou des totaux des bilans annuels de ladite P.M.E. et des autres entreprises précitées, sans toutefois que le total de chacun de ces critères dépasse les seuils fixés ci-dessus.

- b. pour les entreprises nouvellement créées, engager un programme d'investissement initial global n'excédant pas vingt-cinq millions de dirhams et respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de deux cent cinquante mille dirhams.

On entend par entreprise nouvellement créée, toute entreprise ayant moins de deux années d'existence.

Il convient de noter que le législateur a procédé ainsi à une actualisation de la définition légale de la PME introduite en janvier 1983 par le code des investissements. Le but étant de faire bénéficier les PME des avantages et des mécanismes de soutien prévus, cette fois, par la charte de la PME.

Paragraphe 2 : Définition de la PME dans les pays de l'OCDE et de l'UE

Il n'existe pas une définition unifiée des PME dans les pays de l'OCDE¹⁸ et le nombre d'employés n'est pas toujours le seul critère de définition. Néanmoins, on considère généralement que les PME sont des entreprises indépendantes qui ne sont pas des filiales d'autres entreprises et dont l'effectif est un nombre variant selon le pays. Comme c'est le cas dans les pays de l'Union européenne, la limite supérieure la plus fréquente est de 250 salariés. Dans d'autres pays, cette limite est fixée à 200 salariés, tandis que les Etats-Unis d'Amérique qualifient de PME les entreprises de moins de 500 personnes. Dans ce pays, les micro-entreprises emploient 10 employés, voire 5 tout au plus dans certains cas.

¹⁸ Perspectives de l'OCDE des PME ; édition 2002

Il convient de noter qu'en plus de l'effectif, les PME se définissent aussi par leur actif financier.

Au sein de l'Union européenne, et en vue de faire bénéficier les PME des Etats membres des mesures prévues dans les divers programmes mis en place en faveur des PME, mais aussi en vue d'assurer une harmonisation au niveau des mesures prévues par les Etats membres en faveur de ces entreprises, la Commission européenne a adopté une définition unifiée des PME.

En effet, la Commission avait proposé de limiter la prolifération des définitions des petites et moyennes entreprises en usage au niveau communautaire. Une recommandation de la Commission¹⁹ concernant la définition des petites et moyennes entreprises reposait donc sur l'idée que l'existence de définitions différentes au niveau communautaire et au plan national pourrait susciter des incohérences. Dans la logique d'un seul marché sans frontières intérieures, il est considéré que les entreprises devraient faire l'objet d'un traitement fondé sur un socle de règles communes. La poursuite d'une telle approche est d'autant plus nécessaire qu'il existe de nombreuses interactions entre les mesures nationales et communautaires de soutien aux micro, petites et moyennes entreprises (PME), et le fait qu'il faut éviter que la Communauté cible ses actions sur un certain type de PME et les Etats membres sur un autre.

En outre, il a été considéré que le respect d'une même définition par la Commission, les États membres, la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et le Fonds Européen d'Investissement (FEI) renforcerait la cohérence et l'efficacité de l'ensemble des politiques visant les PME et limiterait ainsi les risques de distorsion de concurrence.

Selon cette recommandation, la commission définit les micro entreprises, les petites entreprises et les moyennes entreprises en fonction de leur taille, de leur chiffre d'affaires ou de leur bilan et de leur indépendance en vue de mieux adapter les mesures les concernant. Cette définition de la PME est résumée dans le tableau ci-dessous.

Cette définition est entrée en vigueur depuis le 30 avril 1996 et la date limite de transposition dans les Etats membres a été fixée au 31 décembre 1998.

¹⁹ Recommandation de la commission 96/280/CE du 3 avril 1996 relative à la définition des micro, petites et moyennes entreprises *publiée au journal officiel de l'Union européenne L 107 du 30 avril 1996.*

Définition de la petite ou moyenne entreprise (PME)

Critères	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes entreprises
Nombre de salariés	< 10	< 50	< 250
Chiffre d'affaires annuel	---	< 7 millions d'euros	< 40 millions d'euros
ou total bilan		< 5 millions d'euros	< 27 millions d'euros
Indépendance	---	Pas plus de 25% du capital détenu ou des droits de vote par une ou plusieurs entreprises qui ne sont pas elles-mêmes des PME	

La recommandation du 30 avril 1996 a été largement appliquée par les États membres, et la définition contenue dans son annexe a été reprise notamment dans le règlement de la Commission du 12 janvier 2001 concernant l'application de certains articles du traité de la commission européenne aux aides d'État en faveur des petites et moyennes entreprises.

Outre la nécessaire adaptation aux évolutions économiques, telle que prévue à l'article 2 de l'annexe de ladite recommandation, il convient de prendre en considération un certain nombre de difficultés d'interprétation qui sont apparues lors de son application ainsi que les observations reçues des entreprises. Compte tenu du nombre de modifications qu'il est nécessaire d'apporter à la recommandation sus mentionnée, et par souci de clarté, il a été décidé de la remplacer par une nouvelle recommandation.

Ainsi, la Commission européenne a adopté une nouvelle définition²⁰ des micro, petites et moyennes entreprises (PME) qui entrera en vigueur pour remplacer la définition actuelle. Celle-ci fait suite à deux consultations publiques approfondies. Elle maintient les différentes classes d'effectif permettant de définir les catégories des micro, petites et moyennes entreprises. Elle prévoit néanmoins une augmentation substantielle des plafonds financiers (chiffre d'affaires et total du bilan), résultant notamment de l'inflation et de la croissance de la productivité, depuis 1996, date de la première définition communautaire des PME. Des dispositions diverses permettent de réserver aux seules entreprises ayant les caractéristiques de vraies PME (sans le pouvoir économique des grands groupes) le bénéfice de l'accès aux mécanismes nationaux et aux programmes européens de soutien aux PME.

Cette *modernisation* de la définition des PME favorisera la croissance, l'entrepreneuriat, les investissements et l'innovation. Elle favorisera également la coopération et les « grappes » d'entreprises indépendantes.

La condition pour être reconnue comme PME est qu'une entreprise respecte les seuils pour l'effectif et, soit les seuils du total du bilan, soit ceux du chiffre d'affaires.

²⁰ Recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises [notifiée sous le numéro C(2003) 1422] [Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE (2003/361/CE]

Nouvelle Définition de la petite ou moyenne entreprise (PME)

Critères	Micro-entreprises	Petites entreprises	Moyennes entreprises
Nombre de salariés	< 10	10 à 49	50 à 249
Chiffre d'affaires annuel	< 2	< 10 millions d'euros	< 50 millions d'euros
ou total bilan	< 2	< 10 millions d'euros	< 43 millions d'euros
Indépendance	---	Trois critères sont retenus : - Entreprise autonome ; - Entreprises partenaires ; - Entreprises liées.	

Pour le calcul des seuils fixés par la commission, trois cas de figure sont retenus. Ainsi, pour une entreprise autonome, les données financières et l'effectif sont basés uniquement sur les comptes de cette entreprise. Pour une entreprise qui a des entreprises partenaires, sont cumulées les données de l'entreprise et les données des entreprises partenaires. Enfin, pour une entreprise qui est liée à d'autres entreprises, sont ajoutées aux données de l'entreprise 100% des données des entreprises auxquelles elle est liée.

Par ailleurs, la définition des PME distingue trois types d'entreprises en fonction du type de relation qu'elles entretiennent avec d'autres entreprises en termes de participation au capital, de droit de vote ou de droit d'exercer une influence dominante.

Les **entreprises autonomes** sont toutes les entreprises qui n'appartiennent pas à l'un des deux autres types d'entreprises (partenaires ou liées).

Une entreprise est autonome si elle:

- n'a pas de participation de 25 % ou plus dans une autre entreprise;
 - n'est pas détenue directement à 25 % ou plus par une entreprise ou un organisme public, ou conjointement par plusieurs entreprises liées ou organismes publics, à part quelques exceptions;
 - n'établit pas de comptes consolidés et n'est pas reprise dans les comptes d'une entreprise qui établit des comptes consolidés et n'est donc pas une entreprise liée.

Une entreprise peut continuer à être considérée comme autonome si ce seuil de 25 % est atteint ou dépassé, lorsqu'on est en présence des catégories d'investisseurs suivants (à la condition que ceux-ci ne soient pas liés avec l'entreprise requérante) :

- sociétés publiques de participation, sociétés de capital-risque, personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital-risque (business angels) qui investissent des fonds propres dans des entreprises non -cotées en bourse, pourvu que le total de l'investissement desdits "business angels" dans une même entreprise n'excède pas 1 250 000 euros;
- universités ou centres de recherche à but non lucratif;
- investisseurs institutionnels, y compris fonds de développement régional;
- autorités locales autonomes ayant un budget annuel inférieur à 10 millions d'euros et comptant moins de 5000 habitants. (cf. définition, article 3, paragraphe 2, deuxième alinéa).

Les **entreprises partenaires** désignent la situation d'entreprises qui nouent des partenariats financiers significatifs avec d'autres entreprises, sans que l'une n'exerce un contrôle effectif direct ou indirect sur l'autre. Sont partenaires des entreprises qui ne sont pas autonomes mais qui ne sont pas non plus liées entre elles. Une entreprise est « partenaire » d'une autre entreprise si:

- elle possède une participation comprise entre 25 % et moins de 50 % dans celle-ci;
- cette autre entreprise détient une participation comprise entre 25 % et moins de 50 % dans l'entreprise requérante;
- l'entreprise requérante n'établit pas de comptes consolidés reprenant cette autre entreprise et n'est pas reprise par consolidation dans les comptes de celle-ci ou d'une entreprise liée à cette dernière.

Les **entreprises liées** correspondent à la situation économique d'entreprises qui font partie d'un groupe, par le contrôle direct ou indirect de la majorité du capital ou des droits de vote (y compris à travers des accords ou, dans certains cas, à travers des personnes physiques actionnaires), ou par la capacité d'exercer une influence dominante sur une entreprise.

Il s'agit donc de cas plus rares qui se distinguent en général de façon très nette des deux types précédents. Une entreprise sait, en règle générale, de façon immédiate qu'elle est liée, dès lors qu'elle est déjà tenue d'établir des comptes consolidés ou qu'elle est reprise par consolidation dans les comptes d'une entreprise qui est tenue d'établir de tels comptes consolidés.

Il convient de souligner que l'entrée en vigueur de cette définition et la date limite de sa transposition dans les États membres sont arrêtées au 1^{er} janvier 2005²¹.

²¹ Recommandation n° 2003/361/CE concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises publiée au journal officiel de l'Union européenne n° L124/36 du 20 mai 2003.

Conclusion du chapitre 1

Nous avons pu apprécier comment l'intérêt du monde de la recherche s'est développé progressivement pour les PME. Les différentes typologies présentées suffisent pour montrer la complexité de la délimitation de ces entreprises qui restent très hétérogènes.

Cependant, il convient de noter que cet intérêt pour la recherche orientée vers les PME a évolué avec la confirmation de ces entreprises comme entités à part, capables de créer une nouvelle dynamique économique, de générer de l'emploi notamment dans les régions pour lesquelles les grands investissements sont hors de portée ou requièrent trop de ressources.

Au Maroc, deux phases marquent l'évolution des PME. La première est concernée par l'adoption d'une première définition légale prévue par le code des investissements promulgué en Janvier 1983. Cependant malgré cette définition, ces entreprises ont continué d'être appréciées selon un ensemble de critères qualitatifs et quantitatifs répondant aux besoins des bailleurs de fonds pour bénéficier des programmes d'appui développés par ces derniers.

Quant à la deuxième phase, elle est marquée par l'adoption d'une définition unifiée basée sur des critères qualitatifs et quantitatifs. Comme c'est le cas dans l'ensemble des pays retenus pour la comparaison, l'adoption d'une définition unifiée visait l'unicité de l'approche réservée à cette population d'entreprises qui peuvent prétendre aux traitements spécifiques prévus dans le cadre de la politique des PME fixés par la charte de la PME.

L'adoption de cette définition constitue donc l'aboutissement d'une longue réflexion sur ce tissu économique et confirme son importance sur le plan économique et la création des richesses.

Chapitre 2 :

**Place et apport des PME dans l'activité
économique**

Introduction

Il est évident que la bonne santé d'une économie dépend non seulement des performances des grandes entreprises mais surtout et de plus en plus de la dynamique des PME qui représentent une part importante des tissus productifs.

Dans l'ensemble des pays développés²², les PME représentent entre 96% et 99% des entreprises industrielles. Les nouvelles créations confirment ces statistiques puisque ces structures en représentent une part prépondérante. Aux Etats-Unis d'Amérique, 90% des nouvelles créations des années quatre-vingt-dix ont été des PME. Au Maroc, ces entreprises constituent 96% des entreprises industrielles²³.

Aussi bien dans les pays développés que ceux en développement des PME jouent un rôle important dans le renforcement des performances économiques. Toutefois, si la contribution des PME à la création des richesses est importante dans les pays développés, elle reste faible au Maroc comparativement à la prépondérance numérique comme on va le voir ci-dessous.

Section 1 : Les PME dans les pays développés : prépondérance numérique et forte participation aux richesses

Les PME occupent toujours une place importante dans les économies aussi bien développées que celles en développement.

Le rôle que jouent les PME dans les économies est incontestable. Les statistiques montrent la place cruciale que représentent ces structures dans le renforcement des performances économiques, notamment à la suite du dernier ralentissement de la croissance économique, du renversement de la conjoncture de la bulle spéculative du secteur des nouvelles technologies de l'information (NTI) et du choc infligé à l'économie mondiale à la suite des événements du 11 septembre 2001²⁴.

La force des économies dépend de plus en plus non seulement de la bonne santé des grandes entreprises mais surtout d'une population de PME dynamiques, capable de saisir les opportunités qui se présentent et d'adapter ses activités aux besoins des marchés.

²² Les chiffres afférents aux pays développés, cités dans cette partie, sont tirés du rapport de l'organisation de la coopération et du développement économique : Perspectives des PME de l'OCDE ; 2002

²³ Enquête FACS (firm analysis competitiveness survey) réalisée par le Banque Mondiale en collaboration avec le Ministère chargé de l'Industrie et du commerce ; 1999.

²⁴ Attaque terroriste de New York aux Etats-Unis d'Amérique

Les PME continuent de représenter une large part du secteur privé en terme d'effectif. Toutefois, des disparités apparaissent entre pays développés et pays en développement au niveau de leur participation à la création des richesses. Ainsi, si dans les économies de l'OCDE, les PME génèrent la plus grande part du chiffre d'affaires du secteur privé, au niveau des pays en développement la part de ces structures dans la création des richesses est très faible.

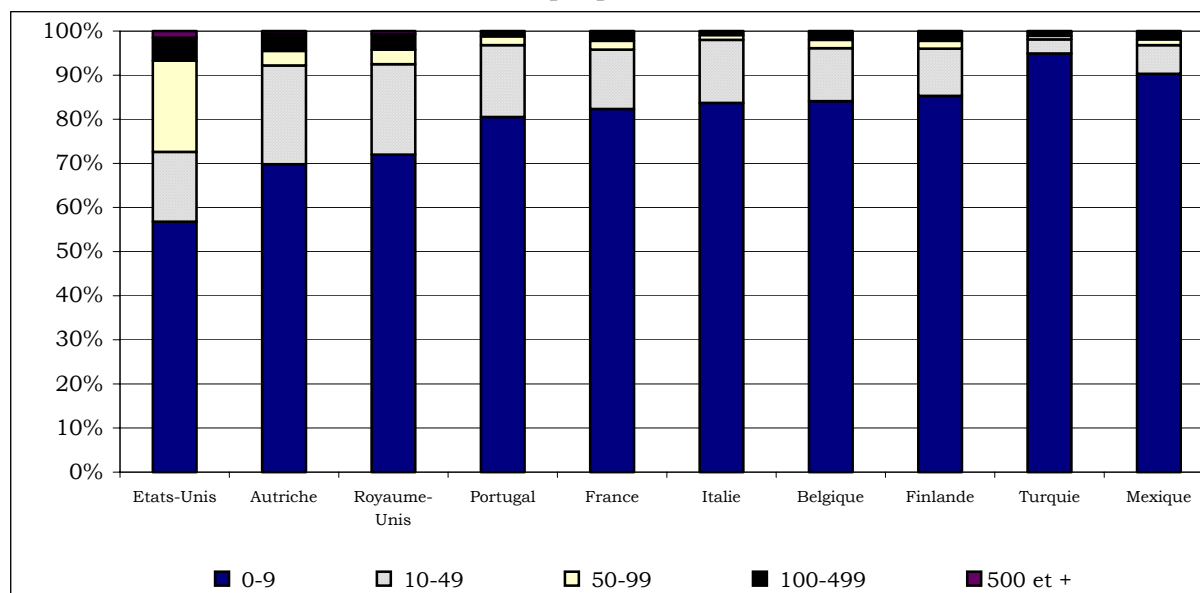
Le secteur des PME se caractérise, également, par une dynamique et une activité entrepreneuriale considérables. Toutefois, la grande majorité d'entre elles sont des petites entreprises parvenues à maturité qui desservent les marchés locaux. Pour la plupart d'entre elles, la lutte pour rester concurrentielles est une réalité quotidienne.

Dans la plupart des pays de l'OCDE, les entreprises employant plus de 500 personnes représentent 0,5% seulement des entités industrielles. Ceci montre qu'il n'est pas surprenant que la grande majorité des créations d'entreprises recensées lors des dernières années prenne la forme de PME.

Au cours de la même période, dans les 18 pays de l'espace économique européen²⁵ et la Suisse, le nombre des nouvelles créations d'entreprises a été d'au moins 2,5 millions, soit 11% de la population totale d'entreprises.

**Part en pourcentage des entreprises dans le secteur manufacturier
par tranche d'effectif (1999)**

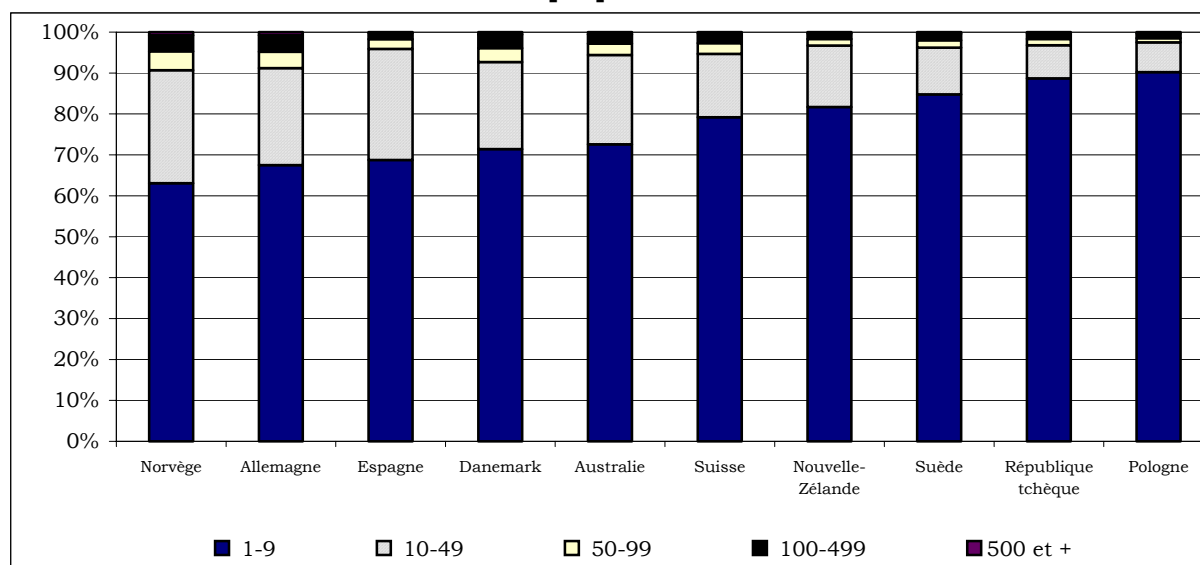
Graphique 1.1.a



Source : perspectives des PME de l'OCDE

²⁵ L'Espace Economique Européen (EEE) est constitué des 15 membres de l'U.E.(avant l'adhésion des dix nouveaux membres en 2004), de l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège

Graphique 1.1.b



Source : perspectives des PME de l'OCDE

Globalement, les PME représentent entre 96% et 99% de l'ensemble des entreprises. La population des micro-entreprises (moins de 9 salariés) oscille entre 60% et 90%, tandis que celle des petites entreprises (comportant 0 à 49 salariés) n'est pas inférieure à 95% du total.

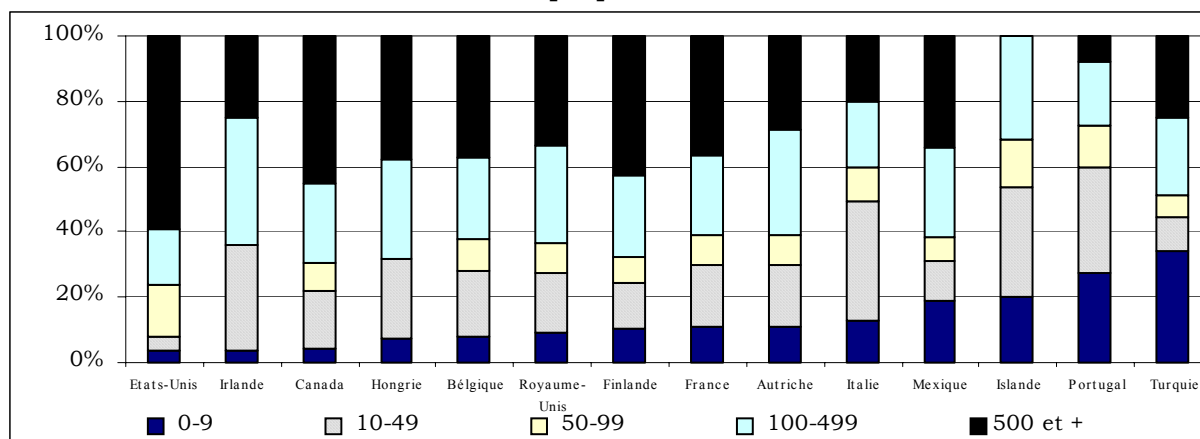
Dans les Pays de l'OCDE, les PME participent considérablement à la création des richesses. Ainsi, pour le seul cas des Etats-Unis d'Amérique, ces structures représentent près de 40% de l'activité économique totale et 52% du PIB du secteur privé non agricole.

Par ailleurs, un sixième de la production manufacturière des économies de l'OCDE est imputable aux PME. Cette part touche à des proportions plus élevées dans certains pays tels que le Portugal, l'Italie, l'Espagne, la Belgique, la Norvège et le Japon.

La contribution des PME à l'emploi global est indéniable. Elle représente 60 à 70% du total du secteur manufacturier dans les pays de l'OCDE (voir graphiques 1.2a et 1.2b) et au vu de la tendance à la tertiarisation accrue des économies développées, elles fournissent l'essentiel des emplois du secteur des services. En plus du stock d'emploi disponible, les PME sont aussi des sources d'emplois nouveaux. Globalement les taux de création et de perte brutes d'emplois sont nettement plus élevés dans les PME que dans les grandes entreprises.

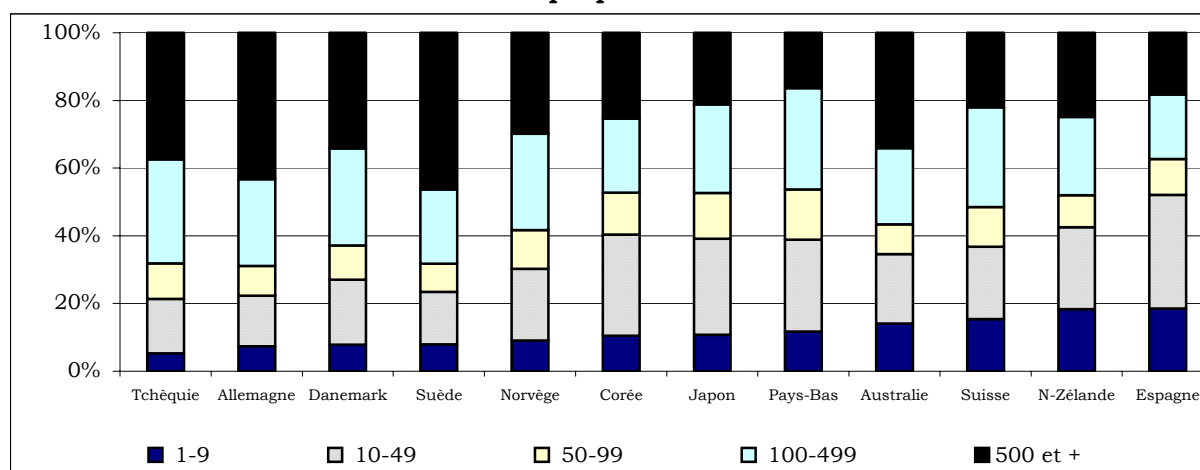
Aux Etats-Unis, les petites entreprises ont représenté jusqu'à trois quart de la croissance de l'emploi au cours des années quatre-vingt dix alors qu'au niveau des entreprises employant moins de 20 salariés, les créations représentent jusqu'à la moitié des emplois nets créés.

**Part en pourcentage de l'emploi dans le secteur manufacturier
par tranche d'effectif (1999)**
Graphique 1.2.a



Source : perspectives des PME de l'OCDE

Graphique 1.2.b



Source : perspectives des PME de l'OCDE

En Corée, les PME ont augmenté leur part dans l'emploi manufacturier de 63,5% en 1991 à 74% en 2000. Dans le groupe des pays de l'espace économique européen (15 membres de l'U.E., l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège) et la Suisse, bien que le nombre total d'emplois du secteur privé non primaire ait baissé au cours des années quatre-vingt-dix, la progression de l'emploi a été positive dans les petites entreprises et notamment dans les micro-entreprises où on a senti une reprise de la croissance de l'emploi bien plutôt que dans les autres entreprises.

En Australie, la croissance de la part des petites entreprises dans l'emploi total s'est manifesté depuis le début des années quatre-vingt. Ces entreprises ont été responsables de la moitié des emplois nouveaux créés durant cette période. En terme d'évolution, la croissance annuelle moyenne de l'emploi dans les PME a été de 3,1% contre 2,5% dans les grandes entreprises. Les développements récents confirment la contribution appréciable à la création d'emplois et à l'innovation imputable à un ensemble de PME à forte croissance.

Section 2 : PME au Maroc : prépondérance numérique et faible participation à la création des richesses

En retenant la définition du Département de l'Industrie et du Commerce de la petite et moyenne industrie (PMI) (entreprises ayant un effectif inférieur à 200 salariés), il apparaît que ces entreprises représentent l'essentiel du secteur privé. En effet, près de 96% du tissu industriel est composé de PMI. Ces entreprises réalisent 45% de la production industrielle et participent pour un tiers au PIB industriel. Ces entreprises emploient 48% de l'effectif global du secteur privé opérant dans les secteurs des industries de transformation.

La prépondérance numérique des PME est confirmée par les statistiques des autres sources qui recensent en plus des unités industrielles les autres secteurs d'activité.

Population d'entreprises	Critères de définition PME/PME	Nombre total d'entreprises	PME/PMI en nombre	PME/PMI en %
Etablissements patentés – 1985 ²⁶	Moins de 50 salariés	527 500	525 400	99,6
Entreprises présentant un bilan à l'administration fiscale-1995	CA < 10 millions Dh	42 600	39 200	92,0
Entreprises affiliées à la CNSS-1998	Estimation ²⁷	76 000	70 000	92,1
Echantillon PMI – Département de l'Industrie et du commerce - 2000	Moins de 200 salariés	6 565	6 075	92,5

Source : la PME moteur de la croissance de l'économie (le livre blanc)

Ainsi, selon le fichier des patentes, le nombre de PME s'élève à 525 400 en 1985. Ce nombre représente 99,6% de la population d'entreprises. Pour sa part, le fichier de la Direction générale des impôts montre que sur les 42 600 entreprises ayant présentée un bilan à l'administration fiscale, 93% sont des PME. Quant aux estimations fournies par la CNSS, elles montrent que les PME représentent 92,1% des entreprises affiliées à cet Organisme.

La prise en considération de ces chiffres dans l'absolu (notamment ceux des trois dernières sources) confirme la prépondérance des PME dans le tissu productif national et ce, quelque soit le critère retenu. En effet, mis à part le taux fourni par l'administration fiscale, les autres sources s'accordent sur un taux avoisinant 93%.

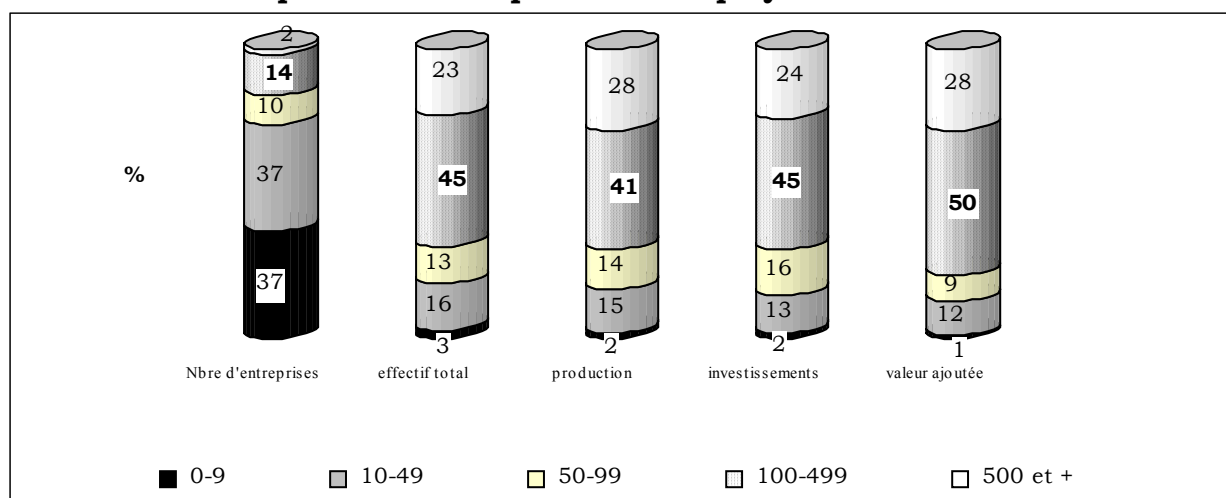
La place des PMI est aussi perceptible à travers leur participation à la création des richesses. En effet, avec 17 milliards de dirhams en 2000, la valeur ajoutée générée par ces structures, représente 31% du PIB industriel total. Les secteurs qui concourent le plus à la création de cette richesse sont l'agro-alimentaire avec 27% et la chimie et parachimie avec 35%²⁸.

²⁶ y compris les entreprises du secteur informel

²⁷ PME/PMI déterminées par élimination des grandes entreprises (max 1500) et celles ne cotisant plus à la CNSS (estimées à 4500).

²⁸ Chiffres de l'enquête sur les industries de transformation ; Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce

Graphique 1.3 : répartition des principales grandeurs économiques par tranche de personnel employé en 2000



Source : Ministère chargé de l'industrie et du commerce

Par ailleurs, ces entreprises ont généré une production de plus de 62 milliards de dirhams, soit 41% de la production industrielle globale.

En terme d'effectif, les PMI ont employé, en 2000, plus 229 000 salariés, soit 46% de l'effectif industriel total²⁹.

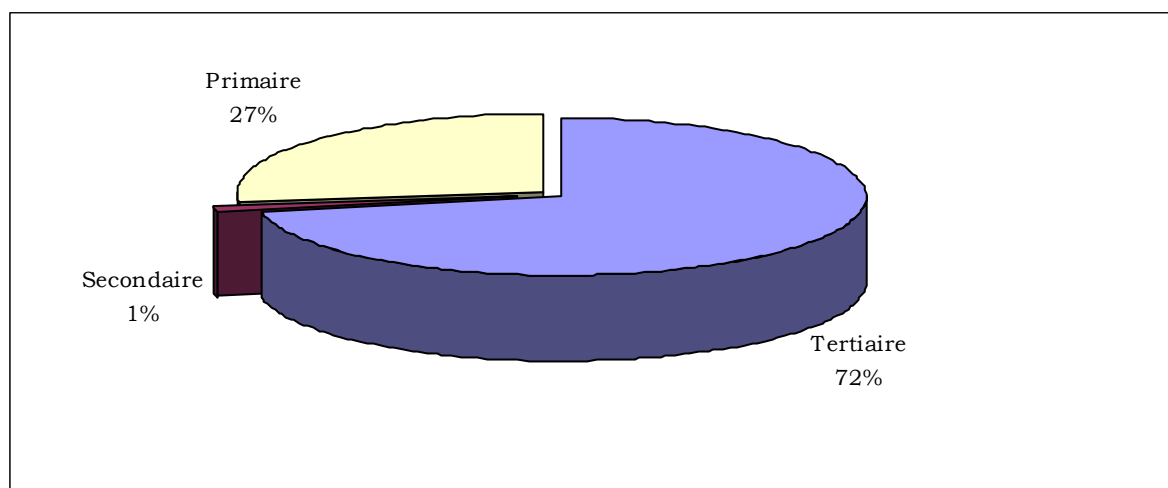
Le montant des investissements réalisés par les PMI a dépassé les 5 milliards de dirhams soit 44% des investissements industriels. Cette grandeur s'est établie en hausse de 16% par rapport à l'année 1999.

La comparaison de la part des PMI dans les principales grandeurs macro-économiques avec les performances de ce même type d'entreprises dans les pays de l'OCDE montre que leur participation à la création des richesses reste faible.

Par ailleurs, il convient de noter que le Maroc ne fait pas défaut à la tendance observée dans les pays développés dans la mesure où l'on constate une forte tertiarisation de l'économie. En effet, 72% des entreprises recensées par la Direction des statistiques opèrent dans le secteur des services. Le secteur industriel occupe la seconde place avec 27% tandis que le secteur primaire ne représente que 1%.

²⁹ Enquête sur les industries de transformation ; Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce

Graphique 1.4. : répartition sectorielle des PME

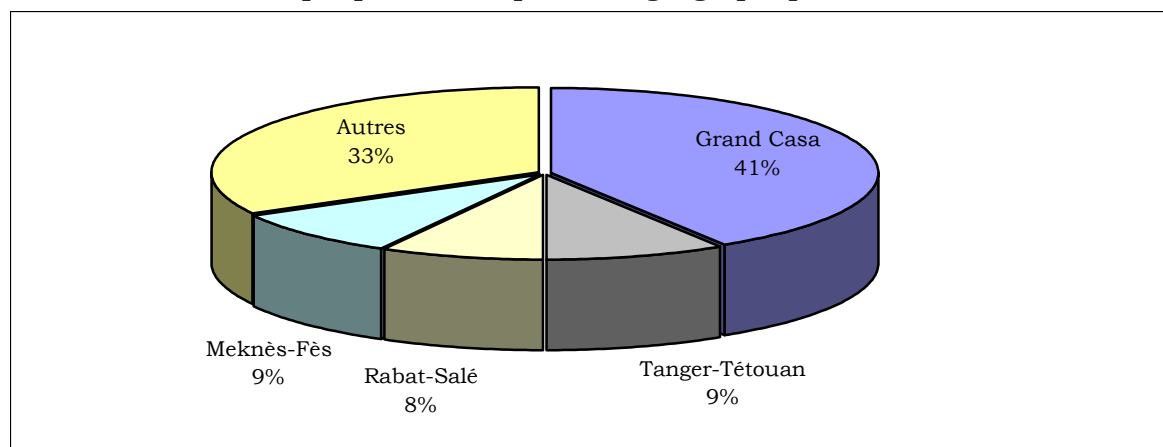


Source : Actes du séminaire sur les PME ; Ministère des affaires générales du Gouvernement. ; Décembre 2000

En plus de cette concentration sectorielle, la cartographie des PMI marocaine reflète une forte concentration géographique.

Sur les 16 régions correspondant au découpage administratif du pays, la région de Casablanca se positionne en tête avec 41%. L'axe Casa-Kenitra représente 58% des PMI en 2000.

Graphique 1.5. : répartition géographique des PME



Source : Actes du séminaire sur les PME ; Ministère des affaires générales du Gouvernement. ; Décembre 2000

Section 3 : Mesures de soutien aux PME

De part leur vulnérabilité notamment lors des premières années de création, la survie des PME dépend de la disponibilité de mesures de soutien ciblées.

Conscients de la place des PME dans le développement de nouveaux produits et services, le développement régional, la résorption du chômage et partant la création des richesses, les pays développés se sont dotés de politiques destinées à la promotion de ces structures.

Au sein de l'Union européenne, la charte des PME a identifié un certain nombre de domaines-clés qui doivent être améliorés et qui couvrent l'éducation pour l'entrepreneuriat, la simplification des procédures de création, la législation et la réglementation, les ressources humaines, l'amélioration de l'accès en ligne, la fiscalité et les finances, le renforcement de la capacité technologique, le développement de services de soutien, la représentation forte et efficace des intérêts des petites entreprises, au niveau de l'Union comme au niveau national.

Au Maroc, la charte de la PME, promulguée en 2000 est venue pour combler le vide existant en matière de stratégie de promotion de ces entreprises. Grâce aux programmes destinés à faciliter le développement des petites entreprises, la charte constitue une innovation en matière d'approche de ces entreprises. Le but étant de réduire les mortalités des PME, favoriser la création de nouvelles entreprises grâce à un environnement incitatif et des procédures simplifiées.

Paragraphe 1 : Les programmes d'appui à la PME en Union européenne

Conscients de l'enjeu des PME et de sa place dans la croissance économique basée sur le secteur privé, les Etats membres et la Communauté européenne entretiennent un arsenal de mesures destinées à promouvoir ce type d'entreprises.

Cet intérêt s'est matérialisé par l'adoption par l'UE d'une charte de la PME qui fixe les grandes orientations en matière de promotion de ces entreprises.

Par ailleurs, des programmes-cadres ont été mis en place par la Commission en collaboration avec les Etats membres pour contribuer à surmonter les difficultés qui s'opposent à l'accélération des objectifs-clés de la charte des PME.

1. L'adoption d'une charte de la PME

Les petites et moyennes entreprises constituent le moteur de l'innovation et de la création d'emploi en Europe. Elles sont également dynamiques notamment en matière de fourniture de nouveaux services et de développement social et régional. Toutefois, leur petite taille les rend très sensibles aux mutations industrielles et technologiques ainsi qu'à l'environnement dans lequel elles évoluent. C'est pourquoi les chefs d'Etats et de gouvernements et la Commission Européenne lors du Conseil Européen de Feira (Portugal) ont souligné la nécessité de faciliter le développement des petites entreprises³⁰.

Dans ce cadre, la Charte européenne pour les PME, adoptée par le Conseil des Affaires Générales le 13 juin 2000 et accueillie favorablement par le Conseil européen de Feira le 19-20 juin 2000, invite les Etats membres et la Commission à agir dans divers domaines visant à soutenir et encourager les petites et moyennes entreprises.

Reconnaissant le rôle crucial que ces types d'entreprises jouent dans la croissance de l'économie européenne, la Charte souhaite appeler l'attention des décideurs politiques sur les facteurs critiques de leur développement et de leur prospérité.

A cet égard, la charte a identifié les domaines-clés suivants comme devant être améliorés :

- l'éducation pour l'entrepreneuriat ;
- la phase de démarrage d'entreprises moins chère et plus rapide ;
- de meilleures législation et réglementation ;
- la disponibilité des compétences ;
- l'amélioration de l'accès en ligne ;
- tirer meilleur parti du Marché unique ;
- la fiscalité et les finances ;
- le renforcement de la capacité technologique de petites entreprises ;
- l'utilisation de modèles éprouvés de commerce électronique ;
- le développement de services de soutien de tout premier ordre pour les petites entreprises ;
- le développement d'une représentation plus forte et plus efficace des intérêts des petites entreprises, au niveau de l'Union comme au niveau national.

³⁰ Annexe III des conclusions de la Présidence du Conseil Européen de Santa Maria da Feira des 19 et 20 juin 2000

A travers ces domaines-clés, la charte des PME revêt dès lors une importance primordiale pour atteindre l'objectif de Lisbonne consistant à faire de l'Europe l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique au monde.

Par ailleurs, la Conférence des ministres en charge des PME organisée par la présidence espagnole de la Commission européenne en février 2002 à Aranjuez a sensiblement contribué à entretenir cet élan en faveur de la promotion des PME.

La Charte étend aujourd'hui son influence sur d'autres pays. En effet, après son approbation par les pays candidats en avril 2002 à Maribor, elle est devenue la pierre angulaire de la politique des petites et moyennes entreprises dans l'Union Européenne élargie (Dix nouveau candidats ont adhéré à l'U.E. en 2004).

Depuis son adoption en 2000, la Commission Européenne dresse un bilan annuel de la mise en œuvre de la charte des PME et des mesures à prendre pour accélérer les réformes dans les domaines arrêtés.

A cet égard, le dernier rapport publié en 2003³¹ montre que les progrès engrangés depuis le premier rapport établi en 2001 sont encourageants. L'échange croissant de bonnes pratiques entre les Etats membres est une réussite en soi. La Commission recommande toutefois, d'accélérer le rythme des réformes. Les Etats membres sont invités à cet égard à se concentrer sur le renforcement et l'amélioration des mesures existantes plutôt qu'à lancer un grand nombre d'initiatives chaque année. En général, on retient que des avancées notables ont été réalisées dans les différents domaines-clés identifiés par la Charte.

Parmi les points d'ombre, il convient de souligner que l'application de la charte de la PME se heurte à la subsistance d'un certain nombre d'obstacles au marché intérieur et la promulgation de mesures législatives et administratives nationales qui érigent de nouvelles barrières. Celles-ci sont liées notamment aux rythmes différenciés de transposition de la législation relative au marché unique dans les pays membres³².

Par ailleurs, l'accès au financement demeure une contrainte majeure pour les entreprises dans toute l'UE. Grâce au soutien public, la mise en place de micro-prêts flexibles en Allemagne, en Espagne et en Suède est encourageante. Ces prêts sont particulièrement importants pour promouvoir les entreprises nouvellement constituées et donner la possibilité aux entreprises les plus petites de prospérer.

³¹ Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement Européen sur la mise en œuvre de la charte européenne des PME ; 21 janvier 2003.

³² Construire une Europe entrepreneuriale : Les activités de l'Union en faveur des PME ; Rapport de la Commission au Conseil, au Parlement Européen, au Comité Economique et Social et au Comité des régions ; 01-03-01

Malgré les progrès réalisés dans certains Etats de l'Union, il a été constaté que « des réformes fiscales et structurelles requises pour promouvoir l'investissement dans les fonds de capital-risque s'imposent dans d'autres »³³.

De même, la mise en place d'un environnement propice à l'éclosion des « investisseurs privés » (Business Angels) par des mesures fiscales propices aux investissements à risque dans des petites entreprises ainsi que des mesures de soutien des réseaux locaux et régionaux d'investisseurs privés n'est pas généralisé dans tous les pays.

Le renforcement de la capacité technologique des petites entreprises grâce aux faits récents relatifs à la promotion des groupes et des réseaux technologiques impliquant des petites et moyennes entreprises ont été concluants en particulier au Danemark, en Allemagne, en Grèce, en Irlande et en Autriche. En effet, ces États se sont engagés à promouvoir la diffusion et l'exploitation commerciale des technologies.

Par ailleurs, de larges possibilités s'offrent pour l'échange de bonnes pratiques dans des domaines tels que la promotion du transfert de technologies des universités vers les petites entreprises et le soutien de l'innovation à la fois dans les petites entreprises à vocation technologique et dans les secteurs plus traditionnels.

En matière de soutien aux entreprises, on relève l'existence de nouveaux services spécialement destinés aux micro-entreprises et aux petites entreprises. On en citera le « Community Enterprise Centre Scheme 2002 » en Irlande qui fournit des instruments d'aide à la constitution et au développement de micro-entreprises. Le « Smart successful Scotland » est un autre projet de services de soutien aux petites entreprises en Écosse.

Parmi les mesures récentes, on peut évoquer le projet de chèques à la consultance pour les PME en Flandre, en Belgique ; la création de Centres pour les entreprises et le développement technologique en Grèce et l'extension du « Guichet unique transfrontalier des Entreprises » qui aide les entrepreneurs à démarrer une entreprise au Luxembourg, en Belgique et en France.

De plus, l'Italie a lancé un programme pour la création de 30 pépinières à l'aide d'un fonds d'incitation à l'investissement après le succès remporté par un programme antérieur grâce auquel 18 pépinières, pour un total de 665 entreprises, ont été créées. Pour sa part, le Royaume-Uni a lancé l'initiative « Opportunity Wales », qui offre des services de soutien aux PME dans les régions "Objectif 1" du pays de Galles.

³³ Construire une Europe entrepreneuriale : les activités de l'Union en faveur des PME ; Rapport de la commission au Conseil, au parlement Européen, au Comité économique et social et au Comité des régions ; 01-03-01

La Finlande a institué un projet « Services régionaux aux entreprises » pour la période de 2000 à 2007 afin de former un réseau de 50 guichets de services régionaux pour les entreprises, qui fourniront des services standard et sur mesure aux petites entreprises et aux entreprises nouvellement constituées au niveau régional. La Finlande a également élaboré plusieurs modules de « Services d'experts », entre autres, pour aider les PME à développer leurs activités commerciales et aider les entreprises artisanales à aiguïser leur compétitivité.

Par ailleurs, le projet de la procédure Best³⁴ sur les pépinières d'entreprises a conclu que 90% des entreprises nouvellement constituées dans le cadre d'une pépinière sont encore en activité trois ans plus tard, et que le coût public de la création d'emplois dans les pépinières est extrêmement faible au regard d'autres mesures publiques. La prolongation de l'effort de soutien aux pépinières d'entreprises au cours des huit prochaines années devrait permettre à celles-ci de contribuer à l'objectif de Lisbonne de créer 15 millions d'emplois nouveaux. Depuis la clôture du projet, en janvier 2002, les services de la Commission ont présenté ses conclusions et créé une base de données en ligne des pépinières d'entreprises à l'échelle européenne.

Ces exemples montrent donc que la survie, le progrès et la compétitivité d'une PME dépend de la qualité de la fraîcheur de l'information dont elle dispose. A cet égard, on constate une sensibilisation croissante à la nécessité d'offrir aux entreprises des services professionnels, conviviaux et personnalisés aux niveaux local et régional. Certains États membres mettent spécialement en place des services destinés à répondre aux besoins des entreprises de régions déterminées.

Malgré les efforts consentis par les États membres ou au niveau des instances de la commission européenne, l'évaluation pour la troisième année consécutive de la charte des PME dans son volet relatif au développement, au renforcement de l'efficacité des représentations des intérêts des PME reste faible. En effet, l'implication des PME notamment les petites dans le processus législatif et politique reste faible dans l'UE. Très peu d'États membres ont signalé une évolution à cet égard et les performances restent assez disparates d'un État à l'autre.

³⁴ Le terme « BEST » a son origine dans le Conseil européen d'Amsterdam des 16 et 17 juin 1997, où les chefs d'État et de gouvernement ont affirmé leur volonté de simplifier la législation et la réglementation touchant les entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises (PME). C'est à la suite de ce sommet qu'un groupe de travail, nommé BEST (Business Environment Simplification Task Force), composé d'experts praticiens issus du monde de l'entreprise, de l'administration et des milieux universitaires, a rédigé des recommandations sous la forme d'un rapport final publié en 1998.

Au niveau de la Commission, l'engagement pris pour l'amélioration du dialogue avec les petites entreprises a connu quelques initiatives louables. Les mesures telles que la désignation du Représentant de la Commission pour les PME, les systèmes de consultation en ligne et un nombre croissant de réunions avec des acteurs concernés sont révélatrices d'avancées dans cette direction.

En décembre 2001, la Commission a désigné un représentant pour les PME, ayant rang de Directeur en charge de la promotion de l'esprit d'entreprise et des PME au niveau de la Direction Générale Entreprises. Le représentant pour les PME a pour fonction de constituer une interface active avec la communauté professionnelle des PME, de telle sorte que les intérêts et les exigences de ces entreprises soient mieux identifiés et clarifiés, portés à l'attention des services compétents de la Commission et pris en considération dans les programmes, les politiques et les actions de la Communauté.

La Commission tient également des réunions régulières avec les organisations professionnelles européennes, et se concentre tout spécialement sur celles qui représentent les PME et opèrent selon une approche horizontale. L'objectif de ces réunions consiste à susciter un échange d'information dans lequel la Commission informe les organisations professionnelles européennes sur les sujets d'actualité. Cette méthode doit conduire à la diffusion de l'information auprès des organisations affiliées et sert à consulter les partenaires sur les prochaines initiatives. Les représentants des entreprises, de leur côté, informent la Commission des préoccupations et des intérêts de leurs membres respectifs.

2. Mise en place de programmes pluriannuels en faveur des PME

Malgré la contribution significative des PME en termes de compétitivité, de recherche, d'innovation, de qualification et d'emploi, elles continuent de se heurter à des problèmes particuliers face auxquels la Charte des PME a formulé des solutions.

Dans ce cadre, la Commission européenne a intégré les lignes d'action de la charte dans ses programmes pluriannuels en faveur des entreprises et a lancé, en coopération avec les États membres, plusieurs projets visant à identifier les meilleures pratiques dans les domaines d'action mis en avant dans la charte³⁵.

³⁵ L'Union Européenne procède à l'étalonnage de la politique des entreprises au sein de l'Union européenne (UE) à l'aide d'un tableau de bord. Le troisième rapport est sorti en 2000. Son but est de mesurer les progrès réalisés dans l'UE afin d'assurer un meilleur environnement pour les entreprises. Cette volonté s'insère dans le cadre de l'objectif plus général du Conseil européen de Lisbonne de faire de l'UE l'économie la plus compétitive du monde.

A cet effet, et en vue de contribuer à surmonter les difficultés qui s'opposent à l'accélération des objectifs-clé de la charte des PME, le troisième programme pluriannuel pour les PME dans l'Union européenne (1997-2000) a été suivi par un autre programme cadre qui couvre la période 2001-2005.

Ce programme de politique communautaire pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, en particulier pour les PME³⁶, poursuit les objectifs suivants :

1. renforcer la croissance et la compétitivité des entreprises dans une économie internationalisée et fondée sur la connaissance ;
2. promouvoir l'esprit d'entreprise;
3. simplifier et améliorer l'environnement administratif et réglementaire des entreprises, notamment pour favoriser la recherche, l'innovation et la création d'entreprise;
4. améliorer l'environnement financier des entreprises, en particulier pour les PME;
5. faciliter l'accès des entreprises aux services de soutien, aux programmes et aux réseaux communautaires et améliorer leur coordination.

Ces objectifs sont principalement mis en œuvre au travers des domaines d'action qui s'appuient principalement sur l'identification et l'échange des meilleures pratiques conformément à la nouvelle procédure Best (Business Environment Simplification Task Force), qui prennent en compte les besoins des PME et visent à :

1. Renforcer la croissance et la compétitivité des entreprises dans une économie internationalisée et fondée sur la connaissance. A cet égard, le programme comporte des mesures visant, entre autres, le renforcement de la compétitivité et l'innovation ;
2. Promouvoir l'esprit d'entreprise en vue de notamment d'identifier et promouvoir des politiques spécifiques en faveur des PME ;
3. Simplifier et améliorer l'environnement administratif et réglementaire des entreprises, notamment pour favoriser la recherche, l'innovation et la création d'entreprise ;
4. Améliorer l'environnement financier des entreprises, en particulier pour les PME ;
5. Faciliter l'accès des entreprises aux services de soutien, aux programmes et aux réseaux communautaires et améliorer leur coordination et ce, en développant des actions visant entre autre à exploiter le rapport intitulé «Observatoire européen pour les PME³⁷».

³⁶ Livre vert de la Commission, du 21 janvier 2003, concernant l'esprit d'entreprise

³⁷ L'Observatoire européen a été institué en 1992 par la Commission européenne afin de rédiger des rapports sur des questions relatives aux petites et moyennes entreprises au sein de l'Union européenne. Ces rapports, élaborés par des organismes indépendants, sont principalement destinés aux décideurs politiques, aux chercheurs, aux économistes et aux petites et moyennes entreprises. L'observatoire effectue également le suivi d'environ 7600 petites et moyennes entreprises en Europe issues de l'Union européenne ainsi que de l'Islande, du Liechtenstein, de la Norvège et de la Suisse. On parle d'Europe-19

Paragraphe 2 : Mesures préconisées pour la promotion des PME au Maroc

Les petites et moyennes entreprises ont constitué, pendant plusieurs années le parent pauvre de l'économie et des politiques d'incitation. Plutôt confinées à un rôle social, ces entreprises vont connaître un nouvel essor avec l'engagement des programmes d'ajustement structurel.

En effet, en favorisant la création des emplois et des opportunités de gains de revenus, en réagissant rapidement aux changements de politiques, aux incitations et aux changements des conditions du marché, les PME peuvent contribuer à la réalisation du processus de croissance basé sur le secteur privé.

Dans ce contexte, Il conviendrait de passer en revue l'environnement dans lequel les PME ont évolué et ce à travers les mesures prises dans le cadre des réformes structurelles qu'à connues le Maroc depuis le début des années 1980 avant de s'attarder sur les réformes récentes spécifiques aux PME.

1. Environnement général des affaires : état des lieux

Les réformes structurelles conduites par les autorités marocaines depuis les années 1980 avaient pour objectif de faire émerger l'initiative privée en général et les PME en particulier et de les doter des moyens à même d'améliorer leur pérennité et leur compétitivité.

Les mesures adoptées sont récapitulées dans les points suivants :

- cadre macro-économique : maîtrise de l'inflation et réduction des déséquilibres;
- systèmes financier et fiscal : désencadrement du crédit, introduction de la TVA, de l'IS et de l'IGR ;
- commerce extérieur et réglementation des changes: réduction de la protection tarifaire et instauration d'un taux de change flexible, suppression des visas préalables des titres d'exportation et d'importation, délégation aux banques pour les opérations de suivi des transactions commerciales;
- mesures douanières : simplification des procédures liées au commerce extérieur, révision des régimes économiques en douane, informatisation des services douaniers;

Au cours des années 1990, les réformes introduites ont confirmé cette orientation libérale entamée au cours des années 1980. Les mesures mises en œuvre ont concerné les politiques de promotion des exportations, la modernisation du secteur financier, la réforme du cadre incitatif des entreprises, l'amélioration du cadre juridique.

En matière de promotion des exportations, plusieurs réformes ont été introduites dont notamment celles relatives à :

- la promulgation de la loi relative au commerce extérieur consacrant la libéralisation des échanges ;
- la poursuite des mesures liées à la modernisation de la douane : amélioration du système de cautionnement, assouplissement des procédures d'apurement des admissions temporaires, mise en place du système d'échanges de données informatisées (EDI), lutte contre la fraude et la contrebande, dédouanement à domicile, contrôle par sondage des marchandises, réduction des délais de dédouanement.

Au niveau de la modernisation du secteur financier, les réformes ont été nombreuses. Elles ont porté, entre autres, sur les axes suivants :

- poursuite de la réforme des secteurs monétaire et financier par la refonte de la loi bancaire, la libéralisation des taux d'intérêt, la modernisation du marché boursier et du marché des titres de créances négociables et la création des marchés hypothécaire et secondaire ;
- poursuite des mesures liées à la libéralisation de la réglementation des changes par la proclamation de la convertibilité du dirham pour les opérations courantes, la libéralisation du marché de change interbancaire, l'entière liberté de transfert sans limitation du montant ni de durée des produits de cession ou de liquidation totale ou partielle, y compris les plus values pour les investisseurs étrangers résidents ou non et les RME.

La réforme du cadre incitatif a été marquée par la promulgation de la Charte de l'investissement en 1996. Ce texte qui a abrogé les différents codes sectoriels d'investissement mis en place au début des années 1980, prévoit l'unicité des mesures accordées sans distinction de taille de l'entreprise.

Les mesures préconisées portent essentiellement sur les axes suivants :

- harmonisation, généralisation et automaticité des avantages octroyés aux divers secteurs d'activité et traitement identique pour les investisseurs nationaux et étrangers;
- octroi d'un régime préférentiel en faveur du développement régional et des exportations ;
- allègement du coût de l'investissement et de la charge fiscale dans la phase de création de l'entreprise ;
- création du Fonds de promotion des investissements;
- incitation à la rationalisation de la consommation d'eau et d'électricité et à la protection de l'environnement ;

- meilleure assistance aux investisseurs par la mise en place de structures régionales dédiées (CRI) ;
- la création d'une commission interministérielle des investissements.

L'amélioration du cadre juridique a fait l'objet d'une attention particulière vu le nombre de mesures mises en œuvre pour assurer un environnement propice au développement des entreprises en général et des PME en particulier.

Ces mesures ont concerné la promulgation de :

- les lois sur les sociétés anonymes et les autres formes de sociétés ;
- le Code du Commerce ;
- la loi sur la propriété industrielle et commerciale et la loi portant création de l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale ;
- la loi sur la concurrence ;
- la loi sur la protection du consommateur ;
- la loi sur le marché hypothécaire ;
- la loi portant création des Centres d'arbitrage ;
- Code de recouvrement des créances publiques et du Code des Douanes et du décret sur les marchés publics.

Par ailleurs, il a été procédé à la mise en place des tribunaux de commerce et à la promulgation du pacte de bonne gestion, de modernisation et de réforme de l'appareil judiciaire.

L'amélioration de l'environnement des affaires a été marqué par la mise en place de mesures en faveur des entreprises visant le renforcement de la compétitivité de l'entreprise et l'implication effective du secteur privé dans le développement.

Ainsi, les mesures de renforcement de la compétitivité de l'entreprise ont concerné l'allégement de la pression fiscale, la baisse des coûts des facteurs de production, la mise en place de mécanismes de financement relatifs à la mise à niveau, les fonds de garantie, le capital risque visant le financement de l'innovation et de la recherche développement, la promotion de la qualité, etc.

Par ailleurs, l'implication effective du secteur privé dans le développement économique s'insère dans le cadre de la poursuite de l'ouverture des infrastructures et services publics aux opérateurs privés. Cette ouverture est perceptible à travers notamment la concession de la production de l'électricité et des services d'assainissement et de distribution d'eau et d'électricité, des télécommunications (cession de la 2ème licence GSM-, ouverture du

capital de IAM), la poursuite du programme de construction des infrastructures portuaires (port Atlantique de Tanger) et du réseau routier et autoroutier ainsi que des infrastructures d'accueil industrielles.

Par ailleurs, les pouvoirs publics ont mis en place un dispositif incitatif pour attirer les investissements étrangers qui peuvent bénéficier des avantages accordés aux grands projets.

Le bénéfice de ce dispositif est subordonné à la signature d'une convention avec l'Etat comportant des engagements des deux parties et la réalisation d'un investissement d'un montant égal ou supérieur à 500 millions de dirhams. Ce seuil a été ramené à 200 Millions de dirhams par la loi de finances de l'année 2001.

Les avantages octroyés aux grands investisseurs portent sur l'exonération du droit d'importation, du prélèvement fiscal à l'importation (PFI) et de la TVA sur l'acquisition des biens d'équipement.

Le soutien aux grands projets comprend également un appui direct de la part de l'Etat. Il concerne l'exonération partielle des dépenses d'acquisition du terrain, et des charges relatives aux infrastructures hors site et de formation professionnelle. Dans ce cadre, il convient de souligner que la subvention accordée par l'Etat pour l'achat du terrain est limitée à 50% de son prix avec un plafond de 250 Dh/m². Quant au coût de construction, il est subventionné à hauteur de 30% sans que celui ci dépasse 1500 Dh/m².

L'Etat accorde également un appui indirect à ces grands investissements en mettant à la disposition du promoteur, par l'intermédiaire d'un établissement tiers, de locaux prêts à l'emploi au sein de zones aménagées, moyennant un loyer modéré.

Les secteurs concernés par ces incitations sont ceux relatifs à l'amont de la filière du textile, l'électronique et la sous-traitance automobile (faisceaux de câbles).

Il convient de noter que sur toutes ces mesures introduites depuis le début des années 1980, les PME n'ont été concernées que marginalement puisque les mesures s'inscrivent dans un cadre plus global ignorant les spécificités de ce type d'entreprises. Une amélioration de l'environnement des PME est donc devenue une nécessité plus qu'un choix vu la place qu'elles sont appelées à jouer dans la promotion de la dynamique économique du pays, la création des richesses et la résorption du chômage.

2. Mesures d'amélioration de l'environnement des PME

Le constat qui se dégage de l'examen des différentes analyses relatives aux PME au Maroc est que ce type de structure souffre d'un déséquilibre entre l'importance numérique des PME et leur contribution au développement économique et social à travers la création des richesses, les exportations, les recettes de l'Etat, les équilibres régionaux, etc.

Ce décalage trouve son explication dans les contraintes auxquelles sont soumises les PME tant au niveau interne qu'externe.

Malgré les récentes améliorations introduites, les PME subissent une panoplie d'obstacles administratifs. Certes les formalités ont été simplifiées par la création des Centres régionaux d'investissement (CRI) qui sont chargés de deux principales missions : aide à la création d'entreprises et aide aux investissements. Toutefois, la facilitation des démarches de création d'une entreprise et l'assistance fort capitale qu'accordent les CRI aux porteurs de projets ne constituent qu'une étape dans la vie des entreprises.

Dores et déjà nous pouvons dresser un premier bilan³⁸ des actions des CRI dans ces domaines d'activités.

Ainsi, en matière de création les statistiques arrêtées au 31 novembre 2003 montrent que les CRI ont assisté 5501 entreprises dans les étapes de leur naissance. 85,22% de ces créations portent sur les activités commerciales et les autres services. Le secteur du bâtiment et travaux publics représente 9,1%. Quant au secteur des industries de transformation, il ne représente que 3,3% des nouvelles créations au 31 novembre 2003. Les projets touristiques ont constitué 1,2% des entreprises créées. Tandis que les secteurs de l'agriculture et pêche d'une part et l'énergie et mine de l'autre détiennent respectivement des parts de 0,4% et 0,2%. Par nature juridique, les SARL représentent 41% des nouvelles créations.

Au niveau régional, les créations les plus significatives ont été enregistrées au niveau des centres relevant du grand Casablanca (20,4%), Meknès-Tafilalet (17,4%), Rabat-Salé-zemmour-Zaër (15,2%), Doukkala-Abda (9,4%), Marrakech-El Haouz-Tansift (6,9%), Souss-Massa-Darâa (6,4%), Gharb-Chrarda-Beni Hssen (5,1%), Taza-Al Hoceima-Taounate (5,1%) et Fès-Boulemane (3,6%). Les autres centres se répartissent le reste des nouvelles créations depuis la mise en place des CRI³⁹ jusqu'au 30 novembre 2003, soit 10,7%.

³⁸ Bilan des réalisations des CRI : Ministère de l'Intérieur ; Novembre 2003.

³⁹ Les CRI ont été institués par la Lettre Royale du 9 janvier 2002. Le Premier CRI a débuté son activité à Casablanca le 23 août 2002.

En matière d'aide aux investissements, les CRI procurent aux investisseurs toutes les informations utiles et proposent des solutions amiables aux différends éventuels.

Concernant les projets de moins de 200 millions de dirhams, ces guichets uniques étudient les demandes d'autorisations administratives et préparent tous les actes administratifs nécessaires à leur réalisation.

Pour les projets dépassant 200 millions de dirhams, les CRI étudient les demandes d'autorisations administratives et préparent les projets de conventions nécessaires à leur réalisation.

Depuis la mise en place du premier Centre régional d'investissements (Région du grand Casablanca) en août 2002 et jusqu'au 30 novembre 2003, le nombre de projets ayant reçu un avis favorable s'élève à 1902 dossiers correspondant à une enveloppe financière globale d'environ 61 716 millions de dirhams. Près de 98,5% des dossiers traités portent sur des investissements de moins de 200 millions de dirhams.

La répartition par secteurs de l'aide aux investisseurs dégage une forte présence du secteur hôtelier (30,2%) suivi de celui des industries de transformation (23,7%). Les services interviennent en troisième position avec 17,9%. Le secteur du bâtiment et travaux publics a représenté 14,9%. Enfin, les secteurs de l'énergie et mines et du commerce ont constitué respectivement 8,7% et 4,8% des projets assistés par les CRI.

Si en terme de gestion de temps des avancées importantes ont été réalisées au niveau de la création et de l'assistance aux entreprises, il n'en demeure pas moins que des zones d'ombre persistent notamment au niveau de la communication de l'administration avec son environnement et particulièrement les PME. Cette lacune est en passe d'être dépassée suite à la création récente de l'agence de promotion des petites et moyennes entreprises dont l'apport pour les PME sera traité ci-dessous.

Par ailleurs, la faiblesse de la demande au niveau du marché local affecte la croissance des PME. Les arriérés des paiements constituent également une contrainte de taille pour les PME qui devraient faire face, en plus de leur endettement, à une gestion de la trésorerie biaisée par la rétention des sommes dues.

Les ressources humaines qui constituent la richesse de toute structure productive font souvent défaut au niveau des PME ce qui compromet leur développement.

De même, l'accès aux zones industrielles⁴⁰ et aux locaux d'implantation⁴¹ entièrement viabilisés et à un prix abordable⁴² pour les PME constitue une autre source de tracasserie et parfois d'échec du projet dans sa phase d'étude de faisabilité. En effet, près de 45%⁴³ des rejets des dossiers de crédits de la part des banques sont dus au poids du coût du financement des locaux professionnels qui peut absorber près des deux tiers de l'investissement global.

Cependant, il convient de souligner que le programme national des pépinières d'entreprises destiné aux toutes petites entreprises mis en place par le Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce en partenariat avec les collectivités locales a pour objectif de faciliter l'accès aux locaux d'implantation.

Ce programme est géré par le Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce en collaboration avec les partenaires et ce, conformément à l'esprit de la loi 13-94 relative à la mise en œuvre du fonds pour la promotion de l'emploi des jeunes.

Il vise à faciliter la création d'entreprises par les jeunes promoteurs, réduire le taux d'échec des PME et promouvoir l'emploi des jeunes au niveau régional.

Dans le cadre de ce programme, le Ministère chargé de l'Industrie accorde à des partenaires locaux le financement nécessaire pour la construction de locaux sur la base d'un cahier de charges, de plans et d'une estimation des coûts approuvés par les deux parties⁴⁴.

Le partenaire local prend en charge le terrain sur lequel sera bâtie la pépinière ainsi que sa viabilisation pour le rendre apte à accueillir une activité économique. Le partenaire local qui peut être une commune, une chambre professionnelle ou l'Agence de Développement des Provinces du Nord prend en charge les frais d'installation du réseau d'équipement hors et in site.

Quant au Ministère, il prend en charge les frais de construction des locaux qui accueilleront les promoteurs.

⁴⁰ Le programme national des zones industrielles (PNAZI) lancé au début des années 1980 a permis la réalisation de 74 zones totalisant une superficie avoisinant 4327 ha répartis en 11824 lots. Sur l'ensemble de ces lots 9652 ont été attribués, 3136 sont en activité et 1041 en cours de construction selon un bilan du Ministère chargé de l'industrie et du commerce arrêté au 30 novembre 2003 ; note interne du Ministère.

⁴¹ Dans le cadre des nouvelles orientations stratégiques du Ministère chargé de l'Industrie et du commerce, un programme ambitieux de parcs industriels (PI) et de zones d'activité économique (ZAE) a été lancé en partenariat avec des établissements publics (ERAC, CDG, SNEC, etc.) ; note interne du Ministère

⁴² La deuxième tranche du Fonds Hassan II a prévu une enveloppe de 1 milliard de dirhams dédiée au secteur industriel. 700 millions de dirhams sont dédiés à l'aménagement de nouveaux sites, à la réhabilitation et à la mise à niveau des zones industrielles déjà existantes ainsi qu'à la poursuite du programme national des pépinières d'entreprises. 300 millions de dirhams ont été prévus pour la promotion de l'investissement industriel dans certains secteurs identifiés comme ayant un fort potentiel de croissance à savoir le textile, le cuir, l'électronique, les composants automobiles, les faisceaux de câbles, la mécanique de précision, la préservation de l'environnement par le traitement, le recyclage et la valorisation industrielle des déchets ; note interne du Ministère

⁴³ Le livre blanc de la PME élaboré par le Ministère des affaires générales du Gouvernement. ; Décembre 2000

⁴⁴ Loi 13-94 relative à la mise en œuvre du fonds pour la promotion de l'emploi des jeunes

Les locaux mis à la disposition des jeunes promoteurs sont prêts à l'emploi et dotés de tous les réseaux d'équipement nécessaires (eau potable, électricité, téléphone, assainissement, etc.). Ces locaux sont regroupés sur un site allant de 1,5 à 2 ha pour une superficie construite, en un seul niveau, de 7200 m². Cette superficie est répartie en locaux de 40, 80, 160 et 240 m² selon les demandes formulées par le partenaire local.

Les délais de réalisation de l'opération « pépinière d'entreprises » sont fixés en commun accord entre le Ministère chargé de l'industrie et du Commerce et le partenaire local selon un calendrier mis au point à cet effet. Une fois réalisés, les locaux deviennent propriété du partenaire local.

Pour pouvoir bénéficier d'un local dans le cadre du programme « pépinières d'entreprises », le promoteur doit être âgé entre 20 et 45 ans, doté d'un diplôme ou disposant d'une formation professionnelle et présenter un projet prêt à être réalisé. Par ailleurs, le projet en question doit être une nouvelle création.

Il convient de noter que ces locaux sont accordés en location pour une durée de 36 mois renouvelable. Cette période était de 24 mois.

Au sein de chaque pépinière, un mécanisme de gestion des projets fait l'objet d'une convention entre l'Etat et le partenaire local. Ce mécanisme repose sur les volets suivants :

- Recrutement d'un responsable de la cellule d'assistance-conseil. Ce responsable prend toutes les mesures à même d'assurer la gestion de la pépinière, notamment la recherche de financements externes, la définition et le développement de programmes de formation au profit des promoteurs, la gestion administrative, etc. Il convient de noter que la cellule d'assistance et conseil assiste les jeunes promoteurs dans les différentes démarches relatives à la création et l'exploitation des entreprises. De même, elle offre un pôle de services communs aux entreprises de la pépinière (téléphone, fax, copieur, secrétariat, etc.)
- L'ouverture d'un compte par le partenaire qui retrace de façon exhaustive les recettes et les dépenses liés à la pépinière d'entreprises notamment celles relatives aux travaux d'aménagement, de construction et d'extension ainsi que celles afférentes au fonctionnement de la pépinière, y compris la rémunération du personnel affecté à la cellule.

Pour l'octroi des locaux, le comité d'attribution se base sur l'examen d'un dossier présenté par le promoteur. Toutefois, les deux critères les plus considérés sont l'investissement et l'emploi créé.

Ainsi, la mise en place d'une pépinière sur une superficie couverte de 7200 m² peut accueillir 60 entreprises, générer 600 emplois et ce pour un investissement de 30 millions de dirhams.

A date du 30 octobre 2003, trente (30) conventions ont été signées entre le Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce et ses partenaires.

Parmi ces conventions, six (6) opérations ont été achevées ou sont en cours d'attribution. Ces opérations sont récapitulées dans le tableau ci-dessous.

Partenaires	Locaux construits	Locaux attribués	Emplois créés	Investissement dégagé (en millions de dirhams)
Municipalité d'El Jadida	49	34	300	22
Commune urbaine d'Oujda	64	64	475	16
Municipalité de Khémisset	60	29 (10 en activité)	441	13,6
Municipalité Bab Lamrissa (Salé)	54	50 (25 en activité)	652	27
Municipalité de Chefchaouen	-	6	-	-
Municipalité de Laâyoune	Les travaux de construction et de viabilisation sont achevés à hauteur de 95%.	-	-	-

Par ailleurs, onze (11) opérations sont en phase de réalisation avancée dont sept (7) sont en cours de viabilisation et de construction, deux en cours d'étude et quatre en veilleuse en raison de la non disponibilité du terrain (Commune d'El Youssoufia à Rabat, Oulad Taima à Taroudant, commune urbaine de Taroudant et commune de Fès-Saiss.

Enfin, dix opérations ont été proposées pour bénéficier d'un financement dans le cadre de la 2^{ème} tranche du Fonds Hassan II pour le Développement Economique et Social. Elles concernent les municipalités d'Asilah, Settat, Boujaâd (Khouribga), Berrechid, Souk Larbâa (Kénitra), Ouarzazate, Ben Ahmed et Moha Ouhamou Zayani (Khénifra) ainsi que la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Agadir.

Le marché conditionne le développement et la pérennité de toutes les entreprises et particulièrement les PME. Ces dernières rencontrent des difficultés pour accéder aux marchés publics ou évitent d'y accéder pour des raisons liées au manque de formation des dirigeants des PME aux procédures des marchés publics, le lancement des marchés en lot unique inaccessibles pour certaines structures, l'inadaptation des dispositions réglementaires aux PME et l'allongement des délais de paiement.

Concernant les marchés extérieurs, les principaux obstacles sont liés au manque de personnel qualifié en marketing à l'exportation, le manque d'information sur les avantages accordés pour l'internationalisation des entreprises et sur les organismes qui les administrent ou les accordent, sur les normes des marchés étrangers, les opportunités d'affaires, etc. L'accès aux marchés étrangers est également conditionné par l'existence d'une culture d'ouverture à l'international qui fait souvent défaut.

L'accès au financement et son coût constitue également une source de préoccupation pour les PME. En effet, même si son acuité varie d'une entreprise à une autre et selon la conjoncture, le financement constitue une contrainte au développement des PME.

Globalement les PME se trouvent actuellement sur un même pied que les grandes entreprises dans la mesure où elles sont soumises aux règles conventionnelles en matière d'octroi des crédits.

Une analyse plus détaillée du volet relatif au financement sera traitée dans la troisième partie de ce travail de recherche qui sera consacrée aux mutations qu'a connues l'environnement financier des entreprises.

3. Pour une stratégie de développement des PME

La volonté politique, manifestée ces dernières années pour le développement des PME, est illustrée par l'importance des enjeux et des missions de ces entreprises dans le tissu productif national.

A travers la politique volontariste prônée par les pouvoirs publics, la promotion des PME vise à relever trois défis majeurs à savoir, la densification du tissu productif, le renforcement de la cohésion sociale et le développement régional.

En effet, la densification du tissu productif est liée à la nouvelle dynamique des grandes entreprises qui ne cessent de se restructurer pour se recentrer sur leurs métiers de base. Ces décisions stratégiques de ces entreprises libèrent des pans entiers d'activités que les PME sont appelées à intégrer.

La densification du tissu productif permettra également de réaliser des objectifs macroéconomiques affichés par les pouvoirs publics à savoir la réalisation d'une croissance soutenue et durable grâce notamment à l'investissement. Or, cet objectif ne peut être atteint que si l'ensemble des acteurs y participe. La PME a donc sa place de choix dans la création d'une nouvelle dynamique et la stimulation de l'investissement privé, à condition de disposer de conditions propices et d'encouragements nécessaires.

La PME est appelée à jouer un rôle important dans le renforcement de

la cohésion sociale à travers l'insertion des sans emplois dans la vie active et l'amélioration générale du niveau de vie qui souffre d'inégalités importantes entre le milieu urbain et celui rural.

Enfin, par une politique appropriée basée sur la mise en place des structures d'accueil, une formation spécifique aux habitants des régions défavorisées leur facilitant l'insertion dans le monde du travail, l'accélération du programme d'électrification rural, etc. l'Etat peut inciter les PME à s'installer dans les régions défavorisées et permettre ainsi la réalisation d'un développement régional intégré et réduire de facto les écarts de développement régionaux constatés actuellement.

Pour réaliser ces défis, la stratégie prônée par les pouvoirs publics se base sur trois axes principaux relatifs au développement des PME existantes, à la stimulation de la création de nouvelles entreprises et à la réduction de leur taux de mortalité.

La volonté de développer les PME existantes, traduit la priorité accordée à ce type d'entreprises dans le cadre politique plus large des instruments spécifiques de promotion du secteur privé.

En effet, les politiques et programmes gouvernementaux contribuent à développer une dynamique entrepreneuriale ayant pour objectif de favoriser la création des richesses, la croissance et le développement des entreprises ainsi que leur capacité à innover, à accéder à de nouveaux marchés et à s'adapter à la nouvelle économie.

Malgré les atouts dont dispose la PME marocaine, ses aptitudes de croissance et de création d'emplois sont conditionnés par sa capacité à relever le défi de la compétitivité. Dans ce cadre, la restructuration de l'entreprise marocaine et sa modernisation est un préalable pour gagner le pari de la compétitivité.

Pour se faire, plusieurs actions ont été entreprises pour l'amélioration de l'environnement des entreprises. Ils portent sur la simplification des procédures administratives et réglementaires, l'environnement financier, fiscal, social dans lequel la PME évolue. Un meilleur accès des PME à la société de l'information et à l'innovation sont généralement les conditions de la compétitivité. De même, l'amélioration des délais de paiements et l'établissement de règles et conditions pour accroître les opportunités du marché en faveur des PME, constituent les axes d'une politique de développement de ce type d'entreprises.

Pour créer de nouveaux emplois, il ne suffit pas de promouvoir les PME existantes. La stimulation de la création de nouvelles entreprises est obligatoire. Dans ce cadre, l'absence d'un observatoire des PME au Maroc qui permettrait de fournir, entre autres, des statistiques sur la démographie des entreprises est déplorable.

Pour remédier à cette lacune, plusieurs sources d'informations sont utilisées. Toutefois, il faudrait les manipuler avec précaution au risque d'en tirer des conclusions erronées sur les créations d'entreprises.

Ainsi, on dénombre la création des entreprises dans le cadre du "crédit jeunes promoteurs" dont les statistiques restent peu fiables du fait que la majorité des jeunes qui créent leurs entreprises ne recourent pas à ce dispositif vu les garanties exigées.

L'inscription au registre de commerce est une seconde source d'information mais qui reste peu fiable du fait qu'il ne s'agit que d'une intention de création des entreprises. L'analyse des inscriptions montre une prédominance des personnes physiques ce qui, à priori, dénote d'une vitalité des micro-entrepreneurs. La prédominance des S.A.R.L. fournit, également, une seconde indication sur la taille des entreprises inscrites.

Malgré l'absence de statistiques exactes sur les créations des PME au Maroc, il est possible de considérer que le nombre de PME créées annuellement est faible comme en atteste le stock estimé actuellement à près de 528 000⁴⁵, selon le fichier des patentes.

Vu le nombre insuffisant de créations d'entreprises, l'émergence de valeurs favorables à l'entrepreneuriat conjugué aux limites de l'environnement immédiat des entreprises (cadre incitatif, structures de soutien, etc.), militent en faveur de la mise en place d'une politique de promotion des créations de nouvelles entreprises qui se base sur la promotion de l'esprit d'entreprise, le soutien aux porteurs de projets et l'amélioration des conditions de création des entreprises.

Une avancée considérable a été enregistrée à ce niveau par la création de l'Agence Nationale de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises comme organe chargé de la coordination, du suivi et du contrôle des programmes visant cette population d'entreprises. De même, la mise en place de seize Centres régionaux d'investissements, placés auprès des Walis, est venue à point nommé pour créer une nouvelle dynamique régionale d'assistance aux créations d'entreprises en général et des PME en particulier.

Par ailleurs, la réduction des mortalités des entreprises qui figure parmi les objectifs de la politique générale des PME nécessite une attention particulière du fait qu'aucune source fiable n'existe pour répondre à la question suivante : sur le total des entreprises créées chaque année, combien arrivent-elles à poursuivre leur "aventure" ?

⁴⁵ Sur un total de 530 000 entreprises patentées en 1995, 99,6% sont des PME.

A défaut d'une réponse exacte, l'attention est à focaliser sur les difficultés qui peuvent conduire l'entreprise à déposer le bilan. Les principales difficultés relevées peuvent être récapitulées dans les points suivants :

- faiblesse des fonds propres ;
- étroitesse du marché ;
- faiblesse de l'innovation ;
- un business plan mal conçu au départ ;
- faiblesse des structures de management ;
- manque d'expérience des managers ;
- absence de structures d'accompagnement.

Ces difficultés ont été rencontrées au niveau de près de 3600 entreprises⁴⁶ ayant bénéficié du programme de crédit jeunes promoteurs. En effet, sur les 9 000 projets créés dans ce cadre depuis 1998, près de 40% connaissent des difficultés dont près de 600 sont arrivées au contentieux.

Cette situation invite donc à une grande vigilance vis-à-vis des causes identifiées de mortalité des entreprises en vue de redresser les entreprises en difficulté.

4. Mise en œuvre de la stratégie de promotion des PME

La stratégie de développement des PME au Maroc s'est attelée à rationaliser et dynamiser le cadre général de promotion de la PME par l'adoption pour la première fois d'une définition unifiée des PME et la mise en place de l'Agence Nationale de Promotion de la PME ainsi que des associations de soutien à ces entreprises.

Les objectifs prônés par la nouvelle politique de promotion des PME s'articulent autour de la levée des obstacles administratifs et réglementaires contraignants pour ces entreprises, la facilitation de l'accès aux marchés, aux financements, aux zones et locaux d'implantation, le renforcement des facteurs de compétitivité et le développement de l'innovation.

a L'Agence Nationale de Promotion des PME : pour une mission de coordination, de suivi et de contrôle

La mise en place de l'Agence nationale de promotion de la PME (ANPME) en novembre 2002 rentre dans le cadre des recommandations du focus groupe chargé par le Ministère des affaires générales de préparer une stratégie de développement de ces entreprises. Cette action constitue une matérialisation de la politique des pouvoirs publics visant la promotion et le développement des PME et l'encouragement des porteurs de projets à la création de nouvelles entités.

⁴⁶ Chiffres tirés du livre blanc de la PME

Ainsi, la loi 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise a créé l'ANPME sous la forme d'un établissement public doté d'une structure légère et s'appuyant, pour la mise en oeuvre de ses missions, sur le réseau des institutions publiques et privées de promotion existantes tout en les dynamisant et en coordonnant leurs actions.

Par ailleurs, ce texte a prévu l'établissement d'un cadre juridique plus adéquat pour les associations de soutien des PME, lesquelles pourront bénéficier du statut d'associations reconnues d'utilité publique.

A travers les multiples actions qu'elle est appelée à piloter, coordonner et contrôler, l'ANPME offre des opportunités indéniables pour l'entreprise marocaine en matière de développement des investissements, des échanges, etc. Toutefois, ceci ne doit pas occulter la nécessité de déployer les efforts nécessaires pour la modernisation et la restructuration du tissu économique constitué en majorité de PME.

Ainsi, dans le cadre du processus continu et irréversible de l'ouverture de l'économie marocaine l'ANPME est investie statutairement de missions suivantes :

- élaborer et mettre en œuvre des programmes visant la création et la mise à niveau des entreprises à travers une prise en charge d'une partie des dépenses engagées ;
- soutenir et encourager les réseaux de PME,
- assister et promouvoir le partenariat au niveau national et international en faveur des PME ;
- œuvrer pour la diffusion des mesures législatives, réglementaires, fiscales applicables aux PME ;
- entreprendre toute action tendant à simplifier les procédures administratives
- améliorer l'accès de la PME aux terrains et locaux professionnels à travers une prise en charge partielle des coûts d'aménagement.
- collecter, traiter et diffuser l'information sur et pour la PME.

Par ailleurs, il convient de souligner que le Maroc a signé plusieurs accords de libre-échange⁴⁷. Cette politique de coopération bilatérale a donné le coup d'envoi à un processus irréversible de mise à niveau de l'économie marocaine en vue de se préparer à l'impact attendu du démantèlement des mesures tarifaires et non tarifaires sur les entreprises marocaines notamment les PME.

⁴⁷ Les accords signés le sont avec l'Union européenne, les Etats-Unis d'Amérique, la Turquie, les pays de la quadrilatérale (Maroc, Tunisie, Egypte et Jordanie) et les pays de la Ligue Arabe.

Ainsi, dans un processus d'échange libre, les entreprises marocaines devraient être prêtes pour supporter la concurrence qui commence à se faire sentir et qui s'exacerbera à terme. A cet effet, l'ANPME est appelée à dynamiser la mise à niveau du secteur privé composé majoritairement de PME.

b Dynamisation de la mise a niveau de l'économie marocaine

Avant d'aborder le rôle de l'ANPME dans la mise à niveau des PME, il convient de rappeler que la déclaration du Gouvernement a érigé la mise à niveau de l'économie en une priorité nationale.

Dans ce cadre, on a assisté à la création d'un Ministère chargé du pilotage et de la coordination des différentes actions de mise à niveau de l'économie : Ministère chargé des Affaires générales et des Affaires économiques et de la mise à niveau de l'Economie. Cette prérogative a été confiée lors du dernier remaniement ministériel du 8 juin 2004 au Ministère de l'Industrie, du commerce et de la Mise à niveau de l'Economie.

Par ailleurs, cinq groupes de travail ad-hoc, présidés par le secteur privé ont été constitués. Ces groupes ont été invités à identifier les voies et moyens à mettre en œuvre pour une mise à niveau globale de l'économie. Cinq pôles ont été retenus : administration, marché et concurrence, entreprises, politiques sectorielles et macro-économie.

L'Agence Nationale pour la Promotion de la PME a été érigée en tant qu'instrument opérationnel, de mise en œuvre du programme national de mise à niveau de l'économie et ce, à travers les multiples actions d'assistance et de soutien, de promotion, de sensibilisation et d'accompagnement de proximité en faveur des PME.

A ce titre, l'Agence intervient pour améliorer la compétitivité de la PME à travers la réalisation des actions suivantes :

- la mise à niveau par l'introduction de nouvelles techniques de production basées sur la technologie ;
- le développement de l'innovation et la R&D ;
- la conduite d'une restructuration financière afin de faciliter l'accès au crédit ;
- le perfectionnement des compétences et l'amélioration des pratiques de gestion ;
- le développement des capacités de commercialisation et d'exportation ;
- l'introduction des systèmes d'assurance et de contrôle de la qualité ;

- l'amélioration du système d'information comptable ;
- le renforcement de la capacité des PME à maîtriser les coûts ;
- l'introduction des NTI et la promotion du commerce électronique ;
- le développement des partenariats au niveau national ou international.

En matière de développement de la création d'entreprises, l'Agence est appelée à déployer des efforts visant la promotion de l'esprit d'entreprise, le développement et la promotion des produits et des services d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise et le développement et la mise en œuvre des mécanismes d'appui aux différents réseaux locaux de création des PME.

Pour réussir sa mission, l'Agence doit rester à l'écoute des PME et ce, à travers un réseau de partenaires constitué, entre autres, des chambres de commerce, d'industrie et de services, des centres régionaux d'investissements, des services extérieurs des ministères.

Par ailleurs, en vue d'anticiper les comportements et orienter les investissements, elle est appelée à réaliser des études sectorielles et régionales de positionnement stratégique et d'opportunités d'investissement. Elle collectera et vulgarisera, également, les informations juridique, économique, fiscale, technologique, financières, etc. relatives à la promotion de la PME.

c Les associations de soutien et au renforcement de la culture de partenariat entre PME

Une autre composante incontournable dans l'édifice de soutien et d'assistance aux PME est constituée des associations. Ces dernières qui peuvent être reconnues d'utilité publique, ont pour objectif de promouvoir au niveau local, régional et national, la création et le développement des PME notamment par :

- la mise à la disposition des PME, des services d'assistance technique, de conseil spécialisé, d'information et de formation pour la création, le démarrage et le développement de l'entreprise ;
- le soutien à la constitution de groupements ou de réseaux de PME, en vue d'exploiter en commun les moyens et d'améliorer les conditions d'accès des PME aux nouvelles technologies et à de nouveaux marchés ;
- la mise en œuvre des moyens pouvant faciliter le financement des PME, notamment sous forme de fonds de garantie ou de cautionnement mutuel ;

- la mise en oeuvre des moyens pour l'aménagement de terrains et locaux professionnels, la création de pépinières d'entreprises et de parcs technologiques.

Actuellement, il existe une dizaine de maisons des jeunes entreprises (MJE) répartis sur l'ensemble du territoire. Ces structures qui sont "mises en veilleuse" souffrent d'un manque flagrant de ressources et du soutien politique pour l'accomplissement de leurs tâches. Cette situation serait due à leur dépendance d'un département Ministériel (Artisanat et économie sociale) autre que celui dont relève l'Agence de la PME (Affaires Générales du Gouvernement).

En effet, au moment de la création de ces structures, le Ministère chargé des Affaires Economiques les a créées pour relayer l'ANPME dans les régions.

Cette difficulté repose la nécessité de se doter d'un organe de décision à caractère politique (Ministère ou Département). Cet organe se verra confier la mission de concevoir la politique gouvernementale à mettre en place en vue de promouvoir la création et le développement des PME et partant la coordination des actions des différents organismes qui agissent pour la mise en oeuvre de cette mission au niveau régional notamment en vue de réussir le développement régional tant souhaité par le Maroc pour décongestionner l'axe Kénitra-Casablanca.

Il convient de rappeler la proposition de B. Azzouzi portant sur la mise en oeuvre de mesures locales et régionales pour faciliter la création des PME dans *les zones périphériques et les villes petites et moyennes*. On en citera « l'animation du développement local par les gouverneurs en relation avec les élus locaux »⁴⁸.

Les projets de conventions en cours de signature entre l'ANPME et les CRI seraient d'une grande utilité dans ce cadre. Les centres joueront le rôle de relais de l'Agence dans les régions ce qui permettra d'enclencher une dynamique régionale en parfaite symbiose avec les orientations en matière de promotion des PME. Par ailleurs, ces conventions permettront d'unifier la vision des deux acteurs (relevant de deux départements ministériels différents) pour un développement régional harmonieux.

⁴⁸ PME et stratégie de développement au Maroc, Bouzid Azzouzi ; 2^{ème} édition, 1997

Conclusion du chapitre 2

Les PME sont au cœur de toutes les stratégies de développement et des politiques de croissances mises en place par l'ensemble des pays. Elles occupent actuellement le premier rang des préoccupations économiques de notre pays.

Cet intérêt se manifeste, dans l'ensemble des pays analysés, par la prépondérance numérique et la forte participation des PME aux richesses. Le Maroc ne fait pas exception à la tendance à la densification du tissu des PME. Cependant, malgré la prépondérance numérique, les statistiques montrent une faible participation des PME à la création des richesses.

Pour assurer un développement harmonieux de ces entreprises, les pays pris pour la comparaison ont mis en place plusieurs mesures. Nous en citerons à titre d'exemple les programmes d'appui au sein de l'Union européenne, l'adoption d'une charte des la PME et la mise en place de programmes pluriannuels en faveur de ces entreprises.

Ces outils d'actions de l'Union européenne ont été soulignés pour montrer l'importance des moyens mis à la disposition des PME pour leur permettre de réduire les facteurs d'échec ou transformer les menaces de l'environnement immédiat de ces entreprises en facteurs clé de succès.

Au Maroc, l'action des pouvoirs publics s'est orientée vers l'amélioration de l'environnement général dans lequel agissent les PME et l'adoption pour la première fois d'une stratégie de promotion de ces entreprises basée sur un trois piliers : le premier institutionnel marqué par la mise en place de l'Agence nationale des PME, le second instrumental s'est inscrit dans le cadre de la politique de mise à niveau des entreprises et le troisième a visé le renforcement de la culture de partenariat entre PME à travers le développement du tissu associatif.

Conclusion de la première partie

Le Maroc a fourni des efforts indéniables pour la promotion des PME dans un environnement mondialisé. Les mécanismes mis en place et revus montrent une réelle prise de conscience de l'importance de ces entreprises dans l'activité économique vu leurs capacités d'adaptation.

L'examen de l'expérience marocaine à la lumière des résultats atteint par des pays leaders (Unions Européenne et autres pays de l'OCDE) montre qu'un "grand fossé" nous sépare des performances de ces pays en matière de soutien à la création et au maintien en vie des PME. Cette réalité est beaucoup plus pesante quand on prend en considération la conclusion d'un nombre d'accords établissant des zones de libre échange avec certains de ces pays (Union européenne, Etats-Unis d'Amérique et Turquie) qui rendront la compétition effective non seulement sur les marchés d'exportation mais aussi et en premier lieu sur le marché local.

Au vu de ces expériences et des conditions dans lesquelles les PME sont appelées à évoluer (plus d'ouverture des frontières), il est prioritaire de favoriser un environnement réglementaire propice à la création et au développement d'entreprises de moindre taille. Dans ce cadre, il reste beaucoup à faire pour alléger la réglementation qui pèse sur les petites entreprises, notamment en améliorant la qualité, la transparence, l'accès aux marchés et au financement, etc.

La tenue en juin 2000 à Bologne de la conférence internationale au niveau ministériel sur la PME a été énonciatrice de l'importance de ce tissu d'entreprises dans le monde. La charte de Bologne adoptée par plus de 50 gouvernements énonce un certain nombre de mesures concernant les politiques à l'égard des PME. Elle reflète de la part des gouvernements la volonté de repenser les politiques à l'égard des PME et de les inscrire dans une approche cohérente et intégrée de la croissance économique et du développement social.

Si au Maroc, plusieurs mesures ont été prises pour l'amélioration de l'environnement des affaires, les PME demeurent traitées sur le même pied que les grandes entreprises. En effet, en dehors de quelques cas particuliers (comptabilité simplifiée, certaines mesures de financement des PMI, etc.), plusieurs réformes introduites ont été générale, la charte des investissements en est une illustration manifeste. Bien plus, avant 2000, date de promulgation de la charte de la PME, il n'existait pas de politique clairement définie en faveur de ce type d'entreprises.

La promulgation de la charte de la PME en novembre 2000 vient à point nommé pour corriger ces dysfonctionnements. En effet, la panoplie de mesures qu'elle prévoit en faveur de ce tissu économique est de nature à promouvoir les PME en les aidant à démarrer, croître et prospérer. Les programmes en faveur des PME prennent en considération les besoins spécifiques de ces entreprises dans différents domaines cruciaux pour leur compétitivité et leur croissance, et notamment en matière de financement, de technologie et d'innovation, de gestion et d'internationalisation.

Vu la création récente de l'Agence pour la promotion de la PME, il est prématuré de porter une appréciation sur les effets des mesures prévues par la loi et dont elle est chargée de piloter et de coordonner la mise en œuvre.

Toutefois, il convient de noter que les programmes prévus ont été testés dans plusieurs pays, les résultats atteints sont probants. En effet, l'expérience des pays retenus pour la comparaison monte une poursuite de la désaffection vis-à-vis des mesures de financements directs. De nombreux programmes apportent un appui qualitatif sous forme de diffusion de l'information, de programmes de renforcement de la gestion et des programmes d'éducation et de formation. Leur caractère bénéfique s'imposant de plus en plus, les dispositifs, réseaux et groupements d'entreprises à base de collaborations et de partenariats font l'objet d'une promotion active de la part des gouvernements de ces pays en vue de compenser les désavantages inhérents aux ressources et à la localisation géographique des petites entreprises.

Dans cette quête de la performance et de la compétitivité des PME, l'innovation est inscrite à l'ordre des priorités comme on le verra dans la deuxième partie de ce mémoire.

Deuxième partie

L'innovation :
atout majeure de la compétitivité des PME

Introduction

L'innovation exige des efforts et des investissements importants en Recherche & Développement. Or ce processus est par nature risqué, souvent aléatoire et très coûteux.

Le développement de l'innovation nécessite donc un environnement particulièrement favorable. C'est pour cela que dans de très nombreux pays, les pouvoirs publics ont mis en place de véritables politiques de l'innovation. Bien plus, les instruments de mise en œuvre de ces politiques sont constamment revus en vue de les adapter à l'évolution de l'environnement des entreprises.

Dans ces programmes, l'accent est mis sur le soutien multiforme aux entreprises qui innovent, sur la mutualisation des risques, sur l'organisation de passerelles entre recherche publique et privée et sur la formation.

Élément moteur de l'innovation, l'entreprise opère au milieu d'un ensemble de facteurs d'influence pouvant être soumis, à des degrés divers, aux effets de l'action publique.

Dans ce cadre, l'accent est mis de manière croissante sur l'incitation à la création d'entreprises innovantes par des chercheurs à partir des résultats de la recherche en particulier dans les domaines des nouvelles technologies : ces jeunes entreprises s'avèrent être en effet les acteurs les plus dynamiques de l'innovation et un véritable moteur dans le développement des emplois de haute qualification.

Dans cette course à l'innovation, le Maroc apparaît aujourd'hui particulièrement en retard comme en témoignent son faible investissement en R&D comparativement à des pays à économie similaire ou concurrents.

En plus de l'examen des mesures mises en place par les pouvoirs publics pour favoriser l'innovation au Maroc, nous ferons un tour d'horizon sur les expériences de pays leaders en la matière notamment les pays de l'OCDE d'une part et l'expérience de l'Union Européenne qui nous paraissent édifiantes.

Pour ne citer que l'Union Européenne, plusieurs mesures s'intéressant à l'environnement opérationnel des PME ont été mises en place.

Le réseau *Régions innovantes d'Europe* propose un mécanisme permettant de partager les expériences en matière de développement de stratégies d'innovation; il présente donc un intérêt à la fois pour l'environnement opérationnel des entreprises et pour les conditions-cadres.

Ainsi, Les mécanismes de soutien aux start-up innovantes et à leur développement font l'objet d'une grande attention, notamment grâce à la mise en réseau de zones économiques enregistrant de bons résultats dans ce domaine de l'entrepreneuriat. Des réseaux ont également été établis entre les acteurs du financement de l'innovation et entre les bureaux de liaison industrielle des organismes de recherche publics, en vue de renforcer les liens public-privé (initiative Gate2growth).

Le réseau des *Centres Relais Innovation* aide les entreprises à établir des contacts avec d'autres entreprises et organisations, en leur offrant un point local qui leur permet de développer la coopération et le transfert technologiques transnationaux.

CORDIS, le service communautaire d'information en ligne sur la R&D et l'innovation, offre un accès à la base scientifique et technologique, notamment par le biais du "Marché de la technologie".

Sur le plan du financement, plusieurs instruments ont été mis en place par l'Union Européenne et les pays de l'OCDE et adaptés pour suivre l'évolution de l'environnement des entreprises. Ces instruments combinent les soutiens directs et indirects. Le financement par le biais du capital-investissement se voit de plus en plus renforcé dans le cadre des actions publiques visant la promotion de l'innovation au sein de tous les pays dont les mécanismes de soutien à l'innovation seront examinés à la quatrième partie.

Au Maroc, les initiatives prises ont porté sur la mise en place d'un programme axé sur trois volets.

Le premier est directement lié au soutien à la création des entreprises innovantes. Il s'appuie sur le développement des incubateurs d'entreprises et des pépinières d'entreprises. Ces actions rentrent dans le cadre du Réseau Maroc Incubation et Essaimage (RMIE) regroupant les différents intervenants dans le domaine de la valorisation de la recherche et de l'innovation, dans la visée de promouvoir la création de l'entreprise innovante à travers l'incubation.

Le second volet concerne le financement des entreprises aussi bien en création que celles déjà existantes développant des travaux de R&D. Il intègre, en plus de la provision pour recherche et développement, de nouveaux mécanismes de financement tels que le capital risque.

Le *troisième volet* vise à promouvoir les partenariats technologiques et ce, grâce au Réseau de diffusion technologique (RDT).

Dans le cadre de notre mémoire, nous avons été amenés à procéder à l'examen de la situation actuelle voire même les perspectives en matière d'innovation au Maroc et au niveau de l'Union Européenne et les pays de l'OCDE.

En effet, aussi bien au Maroc qu'au niveau des pays pris pour la comparaison, les différents sondages mettent en évidence la volonté des chefs d'entreprises européens à renforcer leur position concurrentielle grâce à l'innovation.

Les PME tendent à innover de manière différentielle, c'est à dire à se livrer à une recherche-développement informelle et à innover dans les domaines intéressant la commercialisation de technologies existantes, la création et la reformulation de produits ou services et l'introduction de méthodes de travail flexibles.

Ces petites entreprises innovatrices ont l'agilité requise pour réagir à l'évolution rapide des technologies et des besoins des clients. Toutefois, il leur est plus difficile de disposer des ressources nécessaires à cette réactivité. Certaines contournent la difficulté en adhérant à des réseaux coopératifs qui renforcent leurs capacités d'innovation.

Nous nous attellerons dans cette deuxième partie à faire ressortir les caractéristiques de l'innovation (chapitre 1) avant de ressortir la nature et la place de l'innovation dans les PME et les actions à mener pour sa promotion (chapitre 2).

Les expériences des pays leaders en matière d'innovation seront présentées en premier lieu avant de se pencher sur l'expérience marocaine en la matière.

Chapitre 1

Les caractéristiques de l'innovation dans les PME

Introduction

Dans une définition concise adoptée par l'Union Européenne, l'innovation est prise "comme synonyme de produire, assimiler et exploiter avec succès la nouveauté dans les domaines économique et social"⁴⁹

Étant donné que c'est par le biais des entreprises que le bénéfice économique de l'exploitation efficace de la nouveauté est saisi, l'entreprise se trouve au cœur du processus d'innovation. C'est sur les entreprises, sur leur comportement, leurs capacités et leur environnement opérationnel que la politique de l'innovation doit avoir son effet ultime.

Par ailleurs, dans une acception plus large, l'innovation est définie comme étant « le renouvellement et l'élargissement de la gamme de produits et services, et des marchés associés; la mise en place de nouvelles méthodes de production, d'approvisionnement et de distribution; l'introduction de changements dans la gestion, l'organisation du travail ainsi que dans les conditions de travail et les qualifications des travailleurs. »⁵⁰

Il ressort de ces deux définitions que l'étude rigoureuse d'un projet d'innovation exige de tenir compte des trois éléments suivants : le type de l'innovation (procédé, équipement, produit), la phase du projet faisant l'objet du financement (recherche et développement, introduction, croissance, maturité, déclin), et l'intensité de l'activité de l'innovation (radicale, systématique, graduelle).

Section 1 : Les voies et les types de l'innovation dans les entreprises

Paragraphe 1 : Les différentes voies de l'innovation

Les pressions et les défis, notamment la concurrence et le désir de conquérir de nouveaux marchés, incitent les entreprises à innover. Dans ce cadre, la nouveauté, qui est essentielle pour l'innovation, peut apparaître de plusieurs manières.

Celle-ci peut prendre la forme d'une invention. L'exploitation d'une invention qui a vu le jour dans un laboratoire de recherche est une voie importante et largement examinée de l'innovation. La recherche apporte une contribution essentielle à l'innovation, car elle génère un flux de concepts technologiques et renouvelle en permanence le réservoir de compétences techniques.

⁴⁹ Rapport « Politique de l'innovation : mise à jour de l'approche de l'Union dans le contexte de la stratégie de Lisbonne » objet de la communication de la Commission au Conseil, au Parlement Européen, au Comité économique et social européen et au comité des régions ; 11 mars 2003.

⁵⁰ Rapport « le financement de l'innovation dans les PME » présenté à l'Observatoire de développement économique Canada ; octobre 1999

Une entreprise peut innover en reprenant une idée d'un autre secteur d'activité et en l'adaptant pour l'utiliser dans ses propres processus de production ou sur son propre marché. L'emploi dans l'industrie automobile de matériaux de hautes performances conçus initialement pour des applications aérospatiales ou la généralisation de la conception assistée par ordinateur (CAO) dans les industries textile et du vêtement en sont des exemples. L'innovation peut intervenir sous forme de petites avancées successives – *innovation incrémentale* – à mesure que les entreprises parviennent à moderniser leurs produits et processus. Les chefs d'entreprises sont contraints d'innover pour répondre à un concurrent innovant et essayent de surpasser la concurrence en faisant appel à leur créativité.

La recherche de nouveaux marchés inexploités est un autre élément stimulant. Celle-ci peut s'appuyer sur l'innovation technologique ou sur la reconfiguration de produits et services existants, de manière à présenter aux clients une évolution radicale qui éveillera en eux l'impression d'en avoir plus pour leur argent ou de bénéficier d'un produit de meilleure qualité (innovation à valeur ajoutée). La réinvention de la montre-bracelet comme accessoire de mode à bas prix est un exemple de cette forme d'innovation peu exigeante au point de vue technologique.

L'innovation peut passer également par l'introduction d'une approche entièrement inédite pour une activité (les nouveaux modèles d'entreprise des commerçants en ligne, par exemple), en vue de créer de nouveaux marchés ou d'accroître la rentabilité d'un marché existant.

En ce qui concerne la réaction des entreprises aux pressions exercées par le marché, la concurrence par l'innovation semble être aussi importante que la concurrence par les prix. Dans de nombreuses branches, une entreprise qui se permet de se laisser distancer dans la course au développement de biens, services et modes de production nouveaux ou améliorés met son avenir en jeu. Dans des secteurs à évolution rapide de ce type, ce sont les nouvelles entreprises disposant d'un potentiel de croissance qui sont souvent les plus novatrices et qui obligent les entreprises établies à relever le défi en devenant elles-mêmes plus innovantes. Ainsi, l'encouragement à la création de nouvelles entreprises est un moteur d'innovation efficace dans de nombreux secteurs.

Bien que la recherche joue un rôle important dans l'innovation, il n'y a pas de création de valeur sans action des entreprises. C'est l'entreprise qui est à l'origine de la création de valeur. La réduction des cycles de vie des produits oblige les entreprises à renforcer les investissements à forte intensité de capital et à se concentrer davantage sur leur capacité à réagir plus rapidement. Pour les entreprises, l'innovation est un moyen fondamental pour s'assurer un avantage concurrentiel et générer une valeur supérieure pour le client. À l'exception de certains types d'entreprises axées sur les technologies, l'accent n'est pas mis sur les aspects techniques du développement de nouveaux produits, mais sur les moyens innovants permettant de renforcer la position sur le marché.

Ainsi, en plus du terme d'*innovation technologique*, qui couvre l'innovation dérivée de la recherche, d'autres classifications peuvent être établies. L'*innovation organisationnelle* témoigne de la reconnaissance du fait que de nouveaux modes d'organisation du travail dans des domaines tels que la gestion de la main-d'œuvre (comme les actions contribuant à impliquer tous les employés de manière à transformer l'organisation de travail en une ressource collective pour l'innovation), la distribution, les finances ou la fabrication peuvent avoir des effets positifs sur la compétitivité. Ce terme peut recouvrir également l'*innovation relative aux modèles d'entreprise*. Le terme d'*innovation présentationnelle*⁵¹ commence à être utilisé comme concept global pour désigner l'innovation dans les domaines de la conception et de la commercialisation.

La rapidité et l'efficacité de la diffusion de l'innovation à travers l'économie sont capitales pour la productivité et la croissance économique. Cette diffusion peut être décrite comme un processus en cascade. Par le jeu de la concurrence et de l'imitation, l'innovation initiale est développée et améliorée, de sorte que son impact sur l'économie est nettement supérieur à celui observé lors de sa première application. Le processus exige la ré-allocation constante de ressources vers des activités entraînant un accroissement de l'efficacité ou de la valeur économique; la mobilité professionnelle et géographique de la main-d'œuvre est donc un facteur important pour l'innovation.

Les numéros uns du développement des technologies ne sont pas forcément les leaders en matière d'adoption des technologies. Ce n'est pas nécessairement le "pionnier" qui apporte la contribution économique la plus importante, mais plutôt le "suiveur" qui adopte la conception innovante qui conquiert le marché international.

⁵¹ Rapport de veille présenté à l'Observatoire du Développement Economique Canada, Financement de l'innovation dans les PME : une recension de la littérature – Octobre 1999

Paragraphe 2 : Les différents type d'innovation

Les activités d'innovation peuvent être variées au sein d'une entreprise. Elles n'entraînent pas le même niveau de risque pour ceux qui acceptent de les financer. On en recense essentiellement trois : L'innovation dans les procédés, les équipements et les produits.

L'innovation dans les procédés porte sur les actifs intangibles et touche « les façons de faire » de l'entreprise. Dans le cas d'une entreprise manufacturière, par exemple, l'innovation dans ses procédés devrait lui permettre de produire à plus faibles coûts et de manière plus efficiente. L'introduction de nouveaux procédés de gestion de la production devrait améliorer l'efficacité en réduisant les temps et le gaspillage. L'implantation d'un « système en juste-à-temps » est un exemple.

L'innovation dans les équipements vise à améliorer le rendement des équipements en place (pouvant impliquer des actifs intangibles) ou à remplacer les équipements existants par de nouveaux, plus modernes et plus efficaces (impliquant des actifs tangibles).

L'innovation dans les produits touche directement les marchés et la clientèle de l'entreprise ainsi que les activités de recherche et développement de nouveaux produits pour lesquels il existe ou non un marché. Dans le premier cas, les activités d'innovation portent sur les stocks de l'entreprise. Dans le second cas, il s'agit des améliorations continues portées sur les produits existants.

Les projets d'innovation passent par quatre phases de développement à savoir :

- la recherche et développement ;
- l'introduction : pré-commercialisation, industrialisation, mise sur le marché ;
- la croissance et ;
- la maturité : saturation et déclin

Les deux premières phases de développement sont cruciales pour la PME. En effet, lors de la conception du produit, les PME font face à des incertitudes technologiques importantes liées au succès de leurs activités de recherche et développement. Pendant cette phase, le taux d'échec peut atteindre 70%. La deuxième phase doit assurer la production et la commercialisation du produit. A ce stade, le taux d'échec est compris entre 30 et 50%⁵². Lors des deux dernières phases, l'entreprise doit rentabiliser le projet.

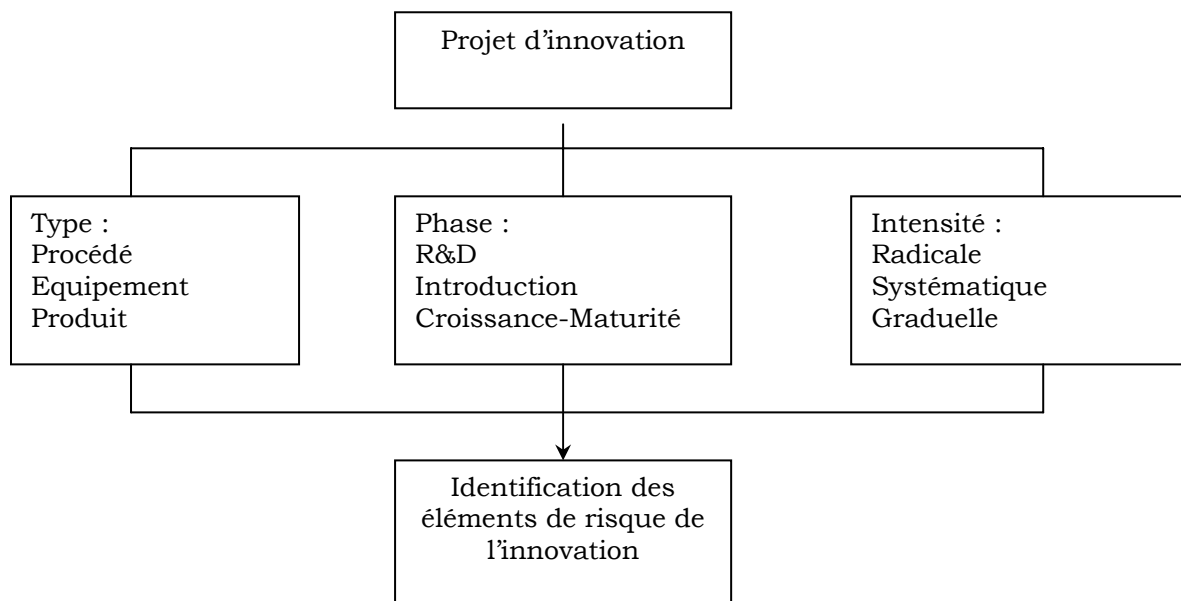
Par ailleurs, l'intensité de l'innovation est un indicateur important sur lequel il faudrait se focaliser. En effet, Il faudrait différencier entre

⁵² Chiffres tirés du rapport publié par l'Observatoire de développement économique du Canada intitulé financement de l'innovation dans les PME : une récente recension de la littérature ; Octobre 1999

l'innovation radicale de celles systématique et graduelle. Cette distinction nous renvoie à opérer un séquençement des trois étapes sus-mentionnées.

Alors que l'innovation radicale entraîne la naissance d'un nouveau produit, l'innovation systématique amène un changement important dans les produits ou les procédés de l'entreprise et l'innovation graduelle ne change pas de façon importante les procédés ou les produits. Généralement, les PME opèrent des innovations graduelles portant sur les produits et/ou les procédés.

Figure 2.11 : Les caractéristiques de l'innovation dans les PME



Section 2 : Les éléments de risque de l'innovation et les réticences au changement dans les PME

Paragraphe 1 : Les éléments de risque de l'innovation

Les différents risques qui entourent l'innovation peuvent être décomposés en risque commercial et de gestion ainsi qu'en risque technologique.

Ainsi, le risque commercial de l'innovation peut être lié à la réaction du marché au moment de son introduction. Pour les projets d'innovation au début du cycle du produit, l'incertitude commerciale est élevée découlant des interrogations sur l'accueil par la clientèle visée. Elle ne décroît fortement qu'une fois que l'expérience d'introduction sur le marché est faite. Toutefois, son niveau résiduel reste non négligeable reflétant en cela la possibilité sérieuse, à tout moment, de réaction de la part des concurrents. Elle augmente à nouveau en fin de cycle quand cette menace devient de plus en plus forte, qu'elle prenne la forme d'une guerre de prix ou de lancement de produits de substitution novateurs.

Etant donné la réduction constante du cycle de vie du produit, surtout pour les produits de haute technologie, les entreprises se voient contraintes d'innover constamment pour réagir à la concurrence et suivre les mutations des marchés. Toutefois, Les PME peuvent échapper à ce phénomène vu que leurs projets d'innovation visent globalement des produits s'adressant à de petits marchés, plutôt qu'à la consommation de masse.

Pour sa part, le risque technologique ou intrinsèque⁵³ découle de la mise en œuvre d'une nouvelle technologie ou d'une nouvelle organisation. Ce risque s'accroît progressivement au fur et à mesure que le changement introduit est radical.

En effet, les projets d'innovation qui font appel à de nouvelles technologies comportent plus de risque que ceux qui utilisent des technologies connues et éprouvées. La difficulté de prédire les résultats des projets de recherche et développement issus des technologies récentes, les délais d'implantation de ces technologies, le transfert de celles-ci en produits commercialement acceptables présentent des défis très importants. Souvent les marchés sont nouveaux voire même à découvrir ou à développer. Il est donc difficile de prédire les coûts et les revenus pour des projets de haute technologie en démarrage que ceux des projets d'innovation dans les entreprises de service.

Paragraphe 2 : Les résistances aux changements dans les PME

En plus des risques sus mentionnés, les PME connaissent un autre risque non des moins négligeables inhérent aux personnes. Ce risque est lié à l'idée que tous les salariés concernés par le projet se font de celui-ci, des retombées escomptées de son succès ou de son échec. En effet, il arrive souvent que « l'enthousiasme de l'ingénieur ou des promoteurs de l'innovation entraîne un scepticisme symétrique, une opposition larvée voire franchement ouverte de la part des salariés qui n'ont que des contacts épisodiques avec l'innovation » (B. Bellon).

Dans les organisations, les individus résistent au changement pour plusieurs raisons. G.R Terry et S.G franklin⁵⁴ en énumèrent six principales :

1. Les habitudes ;
2. Les intérêts personnels ;
3. La mauvaise compréhension et le manque de confiance ;
4. Une faible tolérance aux inconvénients ;
5. Une menace sur le prestige et les relations sociales ;
6. L'attention à l'égard du pouvoir des dirigeants.

⁵³ Innover ou disparaître ; Bertrant BELLON ; éditions Economica, Avril 1994

⁵⁴ Chercheur cité par B. Belon dans son ouvrage : « innover ou disparaître ».

Pour lutter contre la résistance au changement, les dirigeants doivent le considérer comme inévitable dans la vie d'une organisation et rechercher les moyens d'influencer dans un sens constructif les individus et les groupes au cours des changements mineurs ou majeurs qui interviennent. Kurt Lewin⁵⁵ suggère dans son modèle de changement d'opérer en trois étapes pour réussir à infléchir la position des opposants :

Le dégel par l'introduction de nouvelles connaissances, compétences et technologies et la modification des attitudes des employés pour qu'ils soient prêts à apprendre et à changer vers une meilleure position.

Le changement par la mise en place et la mise en œuvre de nouveaux équipements, de nouvelles procédures, de nouveaux personnels ou de nouveaux calendriers. Il faut que les travailleurs considèrent le changement comme acceptable et souhaitable, témoignent de leur volonté de l'accepter et l'intériorisent.

La consolidation est le renforcement incontestable de l'acceptation et du changement d'attitude de façon que le changement devienne permanent et se transforme en élément significatif du travail quotidien. Pour que cette étape du processus de changement réussisse, il faut du temps, de la patience, certains essais et certaines erreurs et surtout l'aide de la direction.

Au cours des étapes de dégel, du changement et de la consolidation, les chercheurs ont découvert plusieurs stratégies des dirigeants qui peuvent aider à mettre en œuvre le changement de façon plus efficace et plus efficiente dans l'organisation⁵⁶ :

1. L'éducation par la communication ;
2. La participation et l'implication ;
3. L'encouragement et l'aide de la direction ;
4. Les incitations et les négociations ;
5. La manipulation et la coercition.

Ce dernier processus peut être risqué et se heurter à beaucoup de ressentiments psychologiques. Mais, dans certaines crises où le temps et la rapidité d'adopter des innovations sont essentiels, il se peut que la direction n'ait d'autre choix que d'utiliser cette stratégie.

⁵⁵ Chercheur cité par B. Belon dans son ouvrage : « innover ou disparaître ».

⁵⁶ Innover ou disparaître ; Bertrant BELLON ; éditions Economica, Avril 1994

Conclusion du chapitre 1

Nous avons vu que les voies et les types d'innovations dans les PME sont nombreux. Ainsi, l'innovation qui peut concerner les procédés et les équipements se manifeste essentiellement par la mise sur le marché de nouveaux produits. Cependant, l'introduction d'un nouveau produit est entourée de plusieurs risques liés aux phases de d'évolution de tout projet d'innovation à savoir la recherche & développement, l'introduction sur le marché, la croissance et enfin la maturité et déclin.

Pour le cas particulier des PME, les deux premières phases sont les plus cruciales. Elles conditionnent la réussite de l'innovation dans la mesure où les PME font face à plusieurs incertitudes technologiques liées au succès de leurs activités de recherche et développement. Le risque étant très élevé que l'on constate le taux d'échec le plus élevé.

Au niveau de la deuxième phase, la PME innovante doit assurer la commercialisation de son innovation. A ce stade, la réponse du marché peut être positive et assurer le succès de l'entreprise comme elle peut être négative.

Enfin, Lors des troisièmes et quatrièmes phases, les PME qui y arrivent peuvent rentabiliser leurs innovations.

En plus de leurs capacités à innover et à s'adapter aux évolutions du marché, les PME innovantes présentent également un fort niveau de risque qui peut être lié à l'innovation elle-même, à la PME en tant qu'entité risquée ou au propriétaire dirigeant.

Dans ce cadre, et pour inciter les PME à innover, les pouvoirs publics ont mis en place un certain nombre de programmes destinés à soutenir les projets innovants comme nous le verrons dans le deuxième chapitre de cette partie.

Chapitre 2

L'innovation dans les PME : Mesures préconisées et retombées bénéfiques

Introduction

En favorisant la création des emplois et des opportunités de gains de revenus, en réagissant rapidement aux changements de politiques, aux incitations et aux changements des conditions du marché, les PME peuvent contribuer à la réalisation du processus de croissance basé sur le secteur privé.

Ces entreprises sont constamment confrontées à plusieurs défis dont particulièrement la concurrence accrue du fait de l'étroitesse du marché intérieur et les exigences croissantes des grandes entreprises pour lesquelles elles travaillent souvent comme sous-traitants. Pour répondre à ces défis, et rester compétitives, les PME doivent constamment innover.

Par ailleurs, l'internationalisation est à la fois une nécessité et une ambition pour nombre de PME à la recherche de nouveaux marchés et de nouveaux débouchés.

En relation avec ces défis et ces opportunités de l'environnement des entreprises et au vu des forces des PME, deux questions peuvent être soulevées auxquelles nous essayerons d'apporter une réponse tout au long de cette deuxième partie :

- Quelle est aujourd'hui la nature et la place de l'innovation dans les PME ?
- Quelles sont les actions à mener pour développer l'innovation et donc les performances de ces entreprises?

Section 1 : Nature et place de l'innovation : les PME sources importantes d'innovation dans les pays développés

L'histoire économique a montré que l'innovation est un facteur déterminant de la croissance. Cette innovation a été particulièrement présente ces 30 dernières années.

Les PME sont, en particulier, une source importante d'innovation. Selon de récentes études consacrées à l'innovation, quelques 30 à 60%⁵⁷ des PME du secteur manufacturier de l'OCDE peuvent être qualifiées d'innovatrices. Aux Etats-Unis d'Amérique, les PME, c'est à dire les entreprises employant moins de 500 salariés, génèrent jusqu'à la moitié de l'ensemble des innovations du pays.

⁵⁷ Perspectives de l'OCDE des PME ; édition 2002

Dans l'ensemble, l'innovation est davantage le fait des grandes que des petites entreprises manufacturières. Toutefois, ces dernières rattrapent presque leurs consœurs de grandes tailles en Italie, au Portugal et en Belgique. Dans le secteur des services, les petites entreprises semblent presque aussi innovatrices que les grandes au Royaume-Uni, en Suisse et au Portugal.

Les petites entreprises tendent à innover de manière différentielle, c'est à dire à se livrer à une recherche-développement informelle et à innover dans les domaines intéressant la commercialisation de technologies existantes, la création et la reformulation de produits ou services et l'introduction de méthodes de travail flexibles.

Les petites entreprises innovatrices ont l'agilité requise pour réagir à l'évolution rapide des technologies et des besoins des clients. Toutefois, il leur est plus difficile de disposer des ressources nécessaires à cette réactivité; certaines contournent la difficulté en adhérant à des réseaux coopératifs qui renforcent leurs capacités d'innovation.

La vente de droits de propriété intellectuelle à des partenaires d'alliance rapporte à certaines petites entreprises des fonds qu'elles peuvent consacrer à des activités d'innovation et de recherche. Les progrès technologiques qui en résultent servent d'aiguillon aux grandes entreprises, qui se voient contraintes d'innover pour maintenir leur avance technologique. Il n'en demeure pas moins que de nombreuses PME sont confrontées à des problèmes spécifiques récurrents, en matière notamment de financement et de main d'œuvre qualifiée lorsqu'il s'agit d'innover et d'adopter de nouvelles technologies.

Si les petites entreprises jouent un rôle tout à fait important pour les performances d'un pays en matière d'innovation, leurs dépenses de R&D ne sont guère élevées par rapport à celles des grandes entreprises. Au sein de la zone OCDE, elles varient selon la taille et le pays. Selon les experts de l'OCDE « alors que les entreprises employant moins de 500 personnes peuvent représenter plus de la moitié des dépenses de R&D du secteur privé dans quelques pays dont la Norvège, la Pologne et le Portugal, la part correspondante est d'environ 20% aux Etats-Unis d'Amérique et au sein de l'Union Européenne, tandis qu'elle se limite à 7% au Japon »⁵⁸.

⁵⁸ Perspectives de l'OCDE des PME ; édition 2002

Section 2 : Les programmes destinés à l'amélioration de l'innovation dans les PME : des expériences réussies à émuler

L'entreprise est au cœur des programmes de promotion de l'innovation. Les PME font l'objet d'une attention particulière aussi bien au niveau des pays développés examinés qu'au niveau du Maroc.

Cet intérêt trouve son explication non seulement dans l'importance numérique de ces structures mais il est aussi lié aux capacités d'adaptation dont font preuve les PME dans un environnement en perpétuelle mutation.

En vue de combler les carences en matière d'innovation, les gouvernements de nombreux pays développés ont mis en place des programmes complets visant à améliorer la base technologique des PME et à consolider leur culture innovatrice. En plus du financement et des incitations fiscales qui continuent de jouer un rôle non négligeable dans l'arsenal des mesures publiques de soutien à l'innovation, il y a une prise de conscience généralisée dans ces pays de l'impact que pourrait avoir les différentes sortes de collaboration tels que les partenariats, les réseaux et les groupements d'entreprises sur les performances de l'innovation. C'est pourquoi de nombreuses politiques actuellement mises en œuvre dans ces pays font une promotion active de ces types d'efforts de partenariats conjoints.

Dans ce cadre, une panoplie de programmes et de mécanismes, dont un large éventail d'instruments de soutien à la R&D et aux initiatives technologiques des PME, reste en vigueur dans les pays de l'OCDE.

Par ailleurs, de nombreux programmes ont pour objectif de commercialiser les nouvelles technologies et les nouveaux produits.

Prenant conscience que l'existence de réseaux bien coordonnées constitue un moyen important de liaison avec des services et de fournisseurs de technologie et partant le développement de l'innovation, plusieurs pays appliquent une politique de regroupement de l'innovation qui consiste à favoriser la coopération entre des entreprises de grande et de petite taille comme aux pays-Bas et en Suède⁵⁹.

Par ailleurs, les partenariats coopératifs entre petites entreprises et chercheurs bénéficient de différents programmes. C'est ainsi que les technopôles suédois constituent des centres destinés aux jeunes entreprises de haute technologie à fort potentiel de croissance et aux chercheurs désireux de voir leurs idées transformées en produits nouveaux.

⁵⁹ Perspectives des PME de l'OCDE ; édition 2002

De nombreux programmes mettent également en œuvre des partenariats avec le secteur privé qui permettent d'investir dans la R&D de secteurs de croissance essentiels, les entreprises remboursant dans certains cas l'investissement public en versant des redevances assises sur leurs ventes.

Il convient de souligner également que de nombreux pays ont mis en place des pépinières technologiques comme en Australie. De même, des projets de pépinières technologiques bénéficient également de l'aide de nombreux autres pays de l'OCDE dont, la Corée du sud, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande et la Pologne.

La promotion de la technologie et de l'innovation présuppose une stratégie de soutien au développement et à la formation des ressources humaines des PME, dont celles-ci ont besoin pour pouvoir adopter et éventuellement adapter les technologies et les nouveaux modèles d'activité. Certains programmes actuellement en vigueur prévoient le détachement temporaire de collaborateurs d'entreprises sur des sites de recherche, et vice versa.

Au sein de l'Union Européenne, les programmes d'appui à l'innovation s'inspirent des dispositions du livre vert des PME en Europe. Ce document de référence pour les pays membres insiste, entre autres, sur la valorisation de la créativité et de l'innovation

En effet, la prise de conscience de l'importance de l'innovation dans la course à la compétitivité face aux Etats-Unis d'Amérique et au Japon a amené l'Union Européenne à élaborer une politique communautaire de la recherche et du développement technologique qui est mise en œuvre à travers des programmes cadres-pluriannuels qui forment un instrument cohérent couvrant l'ensemble des activités financées par l'Union dans ce domaine.

Ces programmes-cadres permettent de réunir des partenaires (entreprises, universités, centres de recherches) issus de pays différents et partant, de forger des liens entre différentes communautés nationales d'acteurs économiques et de chercheurs. Leur principal instrument de mise en œuvre sont les actions à frais partagés, dans lesquels l'Union Européenne soutient financièrement des consortiums regroupant des partenaires de différents Etats membres et pays associés.

Les programmes communautaires de recherche et développement technologique ont pour objectifs principaux de renforcer la compétitivité de l'industrie européenne, l'amélioration de la qualité de vie et le soutien aux autres politiques de l'Union. La participation à ces programmes constitue, pour les PME des pays de l'Union l'occasion d'atteindre ces objectifs.

Grâce à ces programmes communautaires, « les activités réalisées par les 2,5 millions de PME actives dans l'industrie et les services à fort coefficient de recherche totalisent 90% des activités de recherche et développement dans les Etats membres de l'Union »⁶⁰.

Les mesures communautaires destinées à promouvoir l'innovation en Europe sont financées grâce aux programmes-cadres de recherche et développement technologique (RDT). Elles couvrent l'observation de la politique et des performances d'innovation en Europe et les dispositions pratiques visant à améliorer l'environnement de l'innovation.

En plus de l'établissement d'un cadre général, l'Union européenne a mis en place de nouvelles directions pour l'élaboration d'une politique européenne de l'innovation qui couvrent les actions suivantes :

- Interagir avec d'autres domaines d'action en vue d'améliorer l'environnement pour les entreprises innovantes ;
- Stimuler un dynamisme de marché plus important et exploiter le concept de marchés pilotes ;
- Promouvoir l'innovation dans le secteur public ;
- Renforcer la dimension régionale de la politique de l'innovation.

Pour la concrétisation de ces orientations, la Commission européenne a tracé le contour des actions qu'il faudrait prendre pour garantir le défi d'une Europe compétitive. Celles-ci sont réparties en trois volets : celles qui sont du ressort des Etats-membres, celles dont la mise en œuvre relève de la Commission et enfin, celles dont l'application doit être coordonnée entre les Etats-membres et la Commission.

⁶⁰ Rapport de la Commission européenne intitulé ; Construire une Europe entrepreneuriale : les activités de l'Union en faveur des petites et moyennes entreprises (PME). Bruxelles, le 01.03.2001

Section 3 : Les retombées de la politique de soutien à l'innovation

Pour la mesure des retombées de la politique d'innovation au sein de l'UE, cette dernière a réalisé, en septembre 2002, la deuxième édition du sondage "innobaromètre".

L'objectif de ce sondage est d'étudier l'opinion des dirigeants européens quant aux forces et aux besoins de leurs entreprises en matière d'innovation, aux investissements en innovation et aux résultats obtenus, ainsi que la pratique actuelle de coopération et de partage de la connaissance. De plus, le sondage a permis d'étudier le rôle de la formation et de l'éducation, le développement des approches de gestion en matière d'innovation et la contribution des entreprises au débat public sur l'innovation.

L'importance de l'innovation pour les PME a été mesurée par l'importance du chiffre d'affaires alloué à l'innovation, le pourcentage des investissements dans ce domaine, la priorité des efforts en matière d'innovation et les moyens permettant l'accès aux technologies de pointe.

En effet, les produits ou services, nouveaux ou renouvelés, introduits en 2002 ont représenté, en moyenne, 22% du chiffre d'affaires des entreprises ; soit une légère augmentation par rapport au sondage réalisé en 2001 avec 20%. En général, plus de deux entreprises sur trois ont introduit des produits ou des services, nouveaux ou renouvelés, selon le sondage « innobaromètre »⁶¹.

Pour ce qui est des ressources consacrées à l'innovation, le sondage montre qu'en moyenne, plus d'un quart des investissements des entreprises (27%) est consacré à l'innovation, soit une légère augmentation depuis 2001.

Globalement, la part des non-innovateurs représente 14% des PME européennes. Le groupe d'innovateurs lents consacrant 1 à 5% des investissements à l'innovation a légèrement baissé. Quant à la catégorie des grands investisseurs consentant plus de 51% de leurs investissements à l'innovation a représenté 18% en 2002, soit 2 points de plus qu'en 2001.

Pour ce qui est des efforts en matière d'innovation, ils se concentrent de manière égale sur les changements organisationnels, les nouveaux produits et les nouveaux processus. Toutefois, le développement de nouvelles approches organisationnelles était le sujet le plus souvent cité par les dirigeants de l'Union Européenne (46%). Il existe donc une interdépendance claire entre les priorités principales citées par les dirigeants, confirmant ainsi qu'ils perçoivent l'innovation plus comme une stratégie générale que comme des améliorations spécifiques et indépendantes.

⁶¹ Innobaromètre est une publication de la Direction Innovation de la Commission européenne ; Document N° 33

Pour ce qui est des *moyens d'accéder aux technologies de pointe*, le sondage montre un changement substantiel dans les priorités des dirigeants de PME.

En effet, la collaboration avec les fournisseurs ou les clients constitue pour les entreprises le moyen le plus important pour accéder aux technologies de pointe. L'acquisition d'équipements arrive en seconde position avec 41%, ce qui correspond à une baisse de 20 points depuis le sondage précédent.

Ensuite, viennent la R&D en interne (31%), qui restée inchangée depuis 2001, suivie par la R&D par le biais d'une coopération avec les universités ou les spécialistes (14%), soit plus de 3 points depuis le dernier sondage et finalement l'acquisition de licences de propriété intellectuelle (9%), avec une baisse de 3 points.

L'examen des forces et faiblesses des entreprises en matière d'innovation a montré que les dirigeants des entreprises sont conscients du rôle important de l'innovation pour leur entreprise et sont plutôt confiants quant à leur performance. 61% disent qu'ils se débrouillent mieux en matière d'innovation que leurs principaux concurrents.

Par ailleurs, les dirigeants attribuent leur force en matière d'innovation en premier lieu (50%) à la qualification et au professionnalisme de leur personnel. Pour améliorer les compétences de ce personnel, les dirigeants optent massivement pour une formation interne comme étant la meilleure manière d'améliorer les qualifications et la motivation de leur personnel, par opposition à des formations données par des institutions du secteur public.

Conclusion du chapitre 2

Il convient de souligner l'importance des PME en tant que sources d'innovation dans tous les pays pris pour la comparaison. Elles ont la capacité à réagir aux évolutions technologiques rapides et aux besoins des clients. Cependant, si leur contribution aux innovations est remarquable, leurs dépenses ne sont pas élevées comparativement aux grandes entreprises.

Il convient également de noter que la capacité des PME à innover est essentiellement le fait de la conjonction de facteurs encourageants. En effet, les mesures de soutien mis en place par les pays pris pour la comparaison montrent combien il est nécessaire d'appuyer les PME pour les inciter à innover et rester compétitives. La multiplication des programmes de soutien montre clairement que sans une volonté politique traduite par des actions concrètes sur le terrain, les PME ne pourraient pas innover et rester compétitives. Qu'en est-il alors pour le Maroc ?

Chapitre 3

L'innovation au Maroc : des programmes ambitieux

Introduction

Le Maroc a opté pour l'ouverture de son économie et a pris des engagements fermes dans ce cadre (adhésion aux statuts de l'OMC, réformes consacrant le rôle du secteur privé, libéralisation de plusieurs secteurs sauf ceux jugés stratégiques, etc.).

Prenant en considération l'importance de la compétitivité des entreprises dans un environnement de plus en plus ouvert ou la compétitivité est ardue non seulement sur les marchés d'exportation mais aussi sur le marché local, les pouvoirs publics ont conçu et mis en œuvre une stratégie pour la promotion et le soutien de la R&D et de l'innovation au sein de l'entreprise

Les piliers de cette stratégie s'articulent autour des points suivants :

- Le développement de structures d'accueil et d'appui ;
- La mise en place d'un cadre financier et de soutien ;
- L'accompagnement pour un accès privilégié à la technologie.

Nous nous pencherons dans ce qui suit à faire ressortir les programmes de soutien à l'innovation des PME avant de se pencher sur les retombées de ces politiques sur les PME marocaines.

Section 1 : Les programmes de soutien à l'innovation dans les PME

La signature de l'acte d'adhésion au GATT en 1987 (devenu OMC en 1994 à Marrakech) a annoncé l'entrée de l'économie marocaine dans une nouvelle ère marquée par l'ouverture des frontières, le développement du secteur privé et la recherche de la compétitivité.

La mise en place progressive d'une zone de libre échange avec l'Union Européenne à l'horizon 2010 a accéléré ce processus d'ouverture et de recherche des performances des entreprises. Ainsi, la compétitivité des entreprises passera par leur capacité à innover.

Conscients de ces défis, les pouvoirs publics ont mis en place un programme de soutien à l'innovation et particulièrement à la recherche développement dans les entreprises industrielles. Ce programme est axé sur trois volets.

Le premier est directement lié au soutien à la création des entreprises innovantes. Il s'appuie sur le développement des incubateurs d'entreprises et des pépinières d'entreprises. En tant que lieux d'accueil et d'appui, ces structures permettent aux porteurs d'idées de

valoriser et de développer leurs projets en mettant à leur disposition l'assistance et les moyens requis et en préparant l'implantation desdits projets. Ces actions rentrent dans le cadre du Réseau Maroc Incubation & Essaimage (RMIE) regroupant différents intervenants dans le domaine de la valorisation de la recherche et de l'innovation, dans la visée de promouvoir la création de l'entreprise innovante à travers l'incubation.

Le second volet concerne le financement des entreprises aussi bien en création que celles déjà existantes développant des travaux de R&D. Il intègre de nouveaux mécanismes de financement tels que le capital risque dont notamment le fonds d'amorçage indispensable pour permettre aux chercheurs de concrétiser leurs idées ou le résultat de leurs recherches en passant de la phase de prototype à celle de fabrication et de commercialisation. Il convient de noter que ce type de financement intervient en amont du processus de croissance de l'entreprise innovante.

En parallèle à la provision pour R&D, d'autres incitatifs sont à même d'être proposés pour répondre davantage aux besoins des entreprises.

Le troisième volet vise à promouvoir les partenariats technologiques. Il agit par l'entremise d'un ensemble de mesures d'accompagnement des efforts des entreprises dans ce domaine et ce, notamment par l'organisation d'actions de sensibilisation et de mise en relation d'offreurs et de demandeurs de prestations technologiques ou de technologie et ce, grâce au Réseau de diffusion technologique (RDT).

Paragraphe 1 : Les incubateurs : Etat des lieux et perspectives

Le Maroc s'est doté récemment d'un cadre juridique permettant aux établissements d'enseignement supérieur de créer des structures d'incubation.

Grâce aux actions du réseau Maroc incubation et essaimage (RMIE), les actions des opérateurs publics et privés oeuvrant dans le domaine de la valorisation de la recherche et de l'innovation peuvent être fédérés.

En effet, ce réseau a pour mission la promotion de la création d'entreprises innovantes à travers l'incubation et/ou l'essaimage.

Pour cela, le RMIE entreprend plusieurs actions dont notamment :

- La sensibilisation à l'entrepreneuriat ;
- L'accueil et l'accompagnement des porteurs de projets de création d'entreprises au sein des incubateurs du réseau ;
- La formation des responsables d'incubateurs ;
- L'évaluation, la sélection et l'accompagnement financier des projets de création d'entreprises innovantes ;
- L'appui à l'insertion des incubés au sein des pépinières d'entreprises ;
- La contribution à la mise en œuvre de mécanismes financiers incitatifs tels que les fonds d'amorçage, les prêts d'honneur, etc. au profit des porteurs de projets innovants ;
- L'encouragement et le soutien de l'activité d'essaimage à partir des entreprises existantes ;
- La mise en place d'un système d'échange et de diffusion d'informations et de documentations entre les membres du réseau ;
- La coordination du développement des incubateurs au Maroc.

Fort de ses missions et de la qualité de ses partenaires, le RMIE offre son appui et ses services aux projets de création d'entreprises.

Ainsi, le RMIE accompagne et héberge les porteurs des projets de création d'entreprises au sein des incubateurs du réseau.

Le réseau assure, également, le suivi des projets incubés et l'assistance des promoteurs à la sortie des incubateurs en vue de trouver les financements nécessaires au développement et à la pérennité de l'entreprise.

Vu la place qu'occupe la protection de la propriété industrielle et commerciale en tant qu'outil de sauvegarde des droits des entreprises, le réseau dispense son soutien en matière de protection des innovations grâce à son assistance dans les procédures de dépôt des brevets.

Comme toute création d'entreprise ne peut réussir sans concours financiers, le RMIE appuie financièrement les projets d'entreprises lors de leur phase de développement à hauteur de 230 000 dh par projet. Ce soutien, issu du fonds de solidarité provisoire (FSP), est destiné à couvrir en particulier les études et expertises nécessaires à l'élaboration du business plan, les frais de réalisation de prototypes, les frais de déplacement et de logistique liés au projet incubé ainsi que les frais de documentation.

Paragraphe 2 : Les incitations à la recherche et développement

1. Consistance de la provision pour recherche et développement

Mis à part les incubateurs d'entreprises, le Maroc ne dispose pas d'un cadre spécifique d'incitation aux entreprises innovantes sous forme de soutien direct ou indirect des pouvoirs publics. Cela, n'empêche pas de souligner que lors de notre travail d'investigation, les responsables rencontrés ont manifesté une forte conviction de l'importance de ce cadre et des retombées réels sur l'éclosion de nouvelles idées, nouveaux produits, nouveaux concepts managériaux, etc. et partant l'impact positif sur la compétitivité des entreprises marocaines et ce, dans la perspective de l'ouverture des frontières avec l'Union Européenne et les Etats-Unis d'Amérique.

Pour combler ce vide, l'action du Ministère chargé de l'Industrie et du commerce s'est orientée, vers la mise en place d'une mesure de soutien à la R&D en permettant aux entreprises de constituer une provision à cet effet.

Ainsi, ladite provision a été mise en place par la Loi de finances 1998/99⁶². En vertu de cette loi, les entreprises ont été autorisées à orienter une fraction de 10% de la provision pour investissement⁶³, vers des opérations de R&D et de restructuration.

A l'occasion de l'élaboration de la Loi de Finances 1999/2000⁶⁴, de nouveaux aménagements ont été introduits permettant aux entreprises d'utiliser la provision pour investissement dans sa globalité dans des travaux de R&D et de restructuration.

Toutefois, si l'entreprise compte utiliser la provision aussi bien pour le financement d'investissements en biens d'équipement que pour la couverture des dépenses liées à la R&D et de restructuration, la limitation de 30% reste de mise pour les biens d'équipement, matériels et outillages.

⁶² Article 12 de la Loi de finances 1998/99

⁶³ La provision pour investissement a été instituée par la loi-cadre N°18/95 formant charte de l'investissement. Elle s'assimile à une charge fictive que l'entreprise peut comptabiliser dans la double limite de 20% de son bénéfice fiscal avant impôt et 30% de l'investissement en biens d'équipement, matériels et outillages auxquels elle est destinée, à l'exception des terrains, des constructions à usage non administratif ainsi que les véhicules de tourisme. Cette provision doit être utilisée avant l'expiration de la troisième année suivant sa constitution, sauf pour les entreprises de transport maritime et de pêche pour lesquelles le délai de trois ans est relevé à cinq ans

⁶⁴ Article 8 de la Loi de finances 1999/2000

2. Délimitation des opérations de R&D et de restructuration

Pour garantir une utilisation à bon escient le fruit de ce cadre incitatif, le Ministère des finances en collaboration avec le Ministère chargé de l'Industrie et du commerce ont délimité les opérations pouvant rentrer dans son champ d'application.

Ainsi, sont considérées⁶⁵ comme activités de R&D et de restructuration toutes celles qui concourent à l'amélioration de la capacité productive de l'entreprise et à sa rentabilité économique et qui entrent dans l'un des cadres suivants :

La recherche qui concerne essentiellement les activités de recherche appliquée visant à acquérir une compréhension et des connaissances scientifiques ou techniques nouvelles à même d'améliorer la capacité productive de l'entreprise.

Le développement qui couvre les opérations visant la mise en œuvre de plans ou d'études pour la production de matériaux, d'appareils, de produits, de procédés, de systèmes ou de services nouveaux ou fortement améliorés, en application de découvertes réalisées ou de commencement d'une production commercialisable.

La restructuration visant notamment la création de nouvelles activités de l'entreprise ou la décentralisation de celles déjà existantes, les opérations d'absorption ou de fusion et l'adaptation à de nouvelles normes de protection de l'environnement, de sécurité ou de production.

3. Eléments composant les frais de R&D et de restructuration

Les emplois auxquels peut être affectée la provision pour investissement ont été énumérés par la note circulaire de la Direction des Impôts, relative à l'application des dispositions de la Loi de Finances 1998/1999. Il s'agit :

- des appointements et salaires et des coûts annexes du personnel engagé pour la recherche et le développement ;
- des coûts des matières premières et des services utilisés ;
- de l'amortissement du matériel et des constructions affectés auxdites activités ;
- de l'amortissement des brevets et licences qui y sont liés ;
- d'une quote-part des frais généraux.

⁶⁵ Note circulaire de la Direction des Impôts, relative à l'application des dispositions de la Loi de Finances 1998/99

Pour pouvoir bénéficier de cet avantage, les entreprises qui opteraient pour cette provision sont tenues de l'utiliser conformément aux dispositions de la circulaire sus mentionnée et ce, avant l'expiration de la troisième année suivant l'exercice au titre duquel elle a été constituée. Toutefois, une exception est accordée aux entreprises de transport maritime et de pêche pour lesquelles le délai de trois ans est relevé à cinq ans.

Il convient de préciser que les opérations de R&D et de restructuration "doivent être identifiées et individualisées quant à leur coût".

Par ailleurs, il n'est pas admis de cumuler la provision pour investissement avec la provision pour reconstitution de gisements ou l'exonération du profit de cession des biens d'équipement avec engagement de réinvestissement.

A défaut d'une utilisation conforme des provisions constituées dans le délai prescrit ou en cas de non utilisation, celles-ci sont à reporter d'office à l'exercice de leur constitution ou, le cas échéant, au premier exercice non prescrit sans préjudice de l'application de l'amende et de la majoration prévues par l'article 45 de la loi 24/86 relative à l'impôt sur les sociétés.

Paragraphe 3 : Le développement des partenariats technologiques

Pour le développement des partenariats technologiques, les pouvoirs publics, en collaboration avec la France, ont mis en place un programme dit de « valorisation de la recherche auprès de l'industrie et mise à niveau des entreprises marocaines ».

Ce programme a pour objectifs de :

- Rapprocher les entreprises et les laboratoires de recherche marocains ;
- Contribuer à la mise à niveau des entreprises marocaines dans la perspective de la mise en place de la zone de libre échange entre le Maroc et l'Union européenne ;
- Renforcer les compétences des jeunes diplômés marocains qui s'engagent dans le monde du travail ;
- Faciliter l'accès des entreprises à l'information scientifique et technique.

Pour atteindre les objectifs assignés à ce programme, les pouvoirs publics ont mis en place l'Institut Marocain d'Information Scientifique et Technique (IMIST), le Réseau du Génie Industriel (RGI), le Réseau de Diffusion Technologique (RDT) ainsi que le Réseau Maroc Incubation et Essaimage (RMIE) présenté ci-haut.

L'institut marocain de l'information scientifique et technique (IMIST) a pour vocation de proposer aux scientifiques et aux industriels toute la documentation scientifique et technique dont ils ont besoin pour être à la pointe de leur activité, ainsi que les services à forte valeur ajoutée de veille technologique. Le rôle de cet Institut est également de faire connaître les travaux scientifiques et les compétences des experts marocains.

Le Réseau de Génie Industriel (RGI) fédère les compétences des enseignants chercheurs spécialisés dans les différents domaines du génie industriel. Il a pour vocation de proposer aux PMI des diagnostics de leur système de production ainsi qu'un plan pour améliorer la productivité de leur organisation.

La mise en place du *Réseau de Diffusion Technologique (RDT)* constitue un outil permettant de démarcher l'entreprise pour l'aider à identifier ses besoins en développement industriel et/ou technologique et l'orienter vers les compétences adéquates en particulier dans le monde universitaire.

Le RDT met en synergie des compétences provenant d'univers variés et complémentaires issues des universités, des centres techniques industriels, des délégations régionales du Ministère chargé de l'industrie et des associations professionnelles ainsi que des bailleurs de fonds. Il a pour but d'apporter un soutien aux PME industrielles.

La composition du RDT est pyramidale. Elle comporte un comité de gestion composé de différents partenaires. Ce dernier est chargé de fixer les orientations du réseau. Une cellule d'animation est logée au Ministère chargé de l'industrie. Enfin, les intervenants technologiques régionaux travaillent à proximité des entreprises afin de faire émerger leurs besoins et les accompagner dans leurs démarches de développement industriel et/ou technologique.

Le RDT fournit aux entreprises plusieurs services et soutiens visant à assurer leur pérennité. A cet effet, il agit dans un cadre de partenariat avec les PMI en :

- Proposant des pré-diagnostics gratuits afin d'aider les entreprises à mieux identifier leurs besoins en matière de développement industriel et/ou technologique ;
- Recensant l'offre technologique nationale en vue de faciliter aux PMI la recherche des compétences à même de répondre à des besoins spécifiques ;
- Informant sur les soutiens à l'innovation, les aides technologiques et financières disponibles pour le bon déroulement des projets des PMI ainsi que toute manifestation à caractère technologique ;

- Mettant à la disposition des PMI un soutien financier pouvant prendre en charge jusqu'à 75% du coût de la prestation à même de répondre à leurs besoins sous un plafond de 50 000 dirhams HT et ce, dans le cadre du programme dénommé Prestation Technologique Réseau (PTR) ;
- Assurant un accompagnement et une assistance technique à la mise en œuvre et au suivi des PTR.

Pargraphe 4 : Les instruments financiers de soutien à l'innovation

1. Le programme "valorisation de la recherche auprès de l'industrie et mise à niveau de l'entreprise".

Ce programme a fait l'objet d'une convention entre le Maroc et la France le 8 juin 2002 pour une durée de trois ans. Il est piloté par le Ministère de l'enseignement supérieur, de la formation des cadres et de la recherche scientifique, de l'énergie et des mines, des finances et de la privatisation, l'association R&D Maroc et l'ambassade de France au Maroc.

Le programme « Valorisation de la recherche auprès de l'industrie et mise à niveau des entreprises marocaines » est cofinancé par le Maroc à hauteur de 26,3 millions de dirhams et par la France, par le biais du fonds de solidarité prioritaire (FSP) à concurrence de 39,5 millions de dirhams. Ces fonds servent à couvrir les frais d'expertise, de formation et les subventions qui accompagnent ce projet.

Pour la mise en place de l'Institut Marocain d'Information Scientifique et Technique, le Maroc a consenti un budget d'investissement de 150 millions de dirhams.

2. La prestation technologique réseau (PTR)

La PTR constitue l'instrument financier de mise en œuvre du réseau de développement technologique (RDT). Ce programme permet de financer, sous un plafond de 50 000 dirhams HT, jusqu'à 75% les coûts facturés par un prestataire de services pour la réalisation d'une prestation s'inscrivant dans une démarche d'innovation et/ou d'amélioration de la compétitivité de l'entreprise tant en ce qui concerne son organisation que ses produits et procédés.

Les prestations finançables par la PTR se rapportent aux :

- Etudes liées à l'introduction de nouvelles méthodes de gestion ;
- les études de faisabilité scientifique et technique ;
- les études d'état de l'art, des recherches d'antériorité, des services de veille technologique ;

- les études de marché pour le lancement de nouveaux produits ou procédés ;
- la réalisation de maquettes ou de prototypes ;
- Toute autre intervention visant à mettre au service de l'entreprise une méthodologie ou une technique qu'elle ne maîtrise pas.

Le financement de la PTR peut être accordé à toute entreprise industrielle ayant moins de 200 personnes et non filiale d'un groupe ayant plus de 200 salariés. L'octroi du soutien financier est subordonné à l'acceptation par l'entreprise du paiement de sa quote-part.

Par ailleurs, la prestation concernée par la demande de soutien de la PTR doit s'inscrire dans le cadre d'un projet pérenne devant améliorer le niveau technologique et/ou la compétitivité de l'entreprise.

Section 2 : Les retombées de la politique de soutien à l'innovation sur les PME au Maroc

Il n'y a pas beaucoup d'études consacrées à l'innovation et son développement au Maroc. Le secteur industriel est le mieux suivi à ce niveau. Dans ce cadre, on relève l'enquête réalisée par un groupe de la Banque Mondiale relative aux perspectives du développement du secteur manufacturier à l'aube du 21^{ème} siècle qui a examiné, entre autres, les aspects liés à l'innovation dans les entreprises notamment les PME.

Par ailleurs, le Ministère de l'Industrie s'est doté d'une structure administrative chargée de l'innovation. Celle-ci a conduit une étude sur la situation de la R&D au Maroc dont les résultats seront présentés ci-dessous.

Paragraphe 1 : Recherche-développement et innovation au Maroc : résultats de l'enquête FACS

Les investissements en R&D restent très faibles au Maroc en comparaison avec les pays concurrents et ceux à économie similaire. En effet, le Maroc est loin derrière la Thaïlande où les entreprises consacrent 6% de leur chiffre d'affaires à la recherche technologique et la Chine où l'on y consacre 2%.

Selon l'enquête Firm Analysis and competitiveness survey (FACS)⁶⁶, pas plus de 5% des entreprises industrielles n'indiquent aucun investissement en R&D.

⁶⁶ Le secteur manufacturier marocain à l'aube du 21^{ème} siècle. Résultat de l'enquête pour l'analyse de la compétitivité des entreprises (FACS-MAROC). Projet conjoint entre le Ministère chargé de l'industrie et du commerce et la Banque Mondiale

La motivation des entreprises pour l'investissement en R&D consiste essentiellement à développer de nouveaux produits et à améliorer la qualité de ceux existants, même si un quart seulement des entreprises de l'enquête ont introduit de nouveaux produits dans les cinq dernières années précédents l'enquête. 7% seulement des entreprises ont du personnel consacré à la R&D avec une médiane de 3. la sous-traitance est également peu développée : moins de 5% des entreprises sous-traitent leurs activités de R&D. En combinant la recherche directe et celle sous-traitée, 9% seulement des entreprises entreprennent explicitement des activités de R&D. Ce pourcentage varie en fonction de la taille des entreprises : au moment où 5% des petites entreprises sont impliquées, ce chiffre passe à 18% pour les grandes entreprises.

L'achat de machines sophistiquées est une autre manière d'acquérir la technologie. Selon l'enquête Facs, environ la moitié des entreprises industrielles utilise des machines automatisées ou semi-automatisées. Un cinquième utilise des machines informatisées. Ces proportions varient largement selon la taille des entreprises ; les grandes entreprises étant généralement beaucoup plus équipées que les PME en machines modernes.

Toutefois, la structure d'âge de l'équipement montre que la proportion des machines ayant moins de 5 ans d'âge représente près de 30%. Les machines ayant un âge compris entre 5 et 10 ans représentent plus d'un tiers. La tranche 10-20 ans représente près de 22%. Quant à la tranche des équipements dépassant 20 ans d'âge, elle représente moins de 10%.

En matière d'innovation, les entreprises enquêtées déclarent que 60% des produits introduits sur le marché sont nouveau.

Les résultats de l'étude FACS sont corroborés à plusieurs égards par ceux de l'étude menée par le Ministère chargé de l'industrie et du commerce en 2001. Cette dernière a été conduite en vue de dresser un bilan de la situation de la R&D au Maroc et d'explorer des pistes d'amélioration.

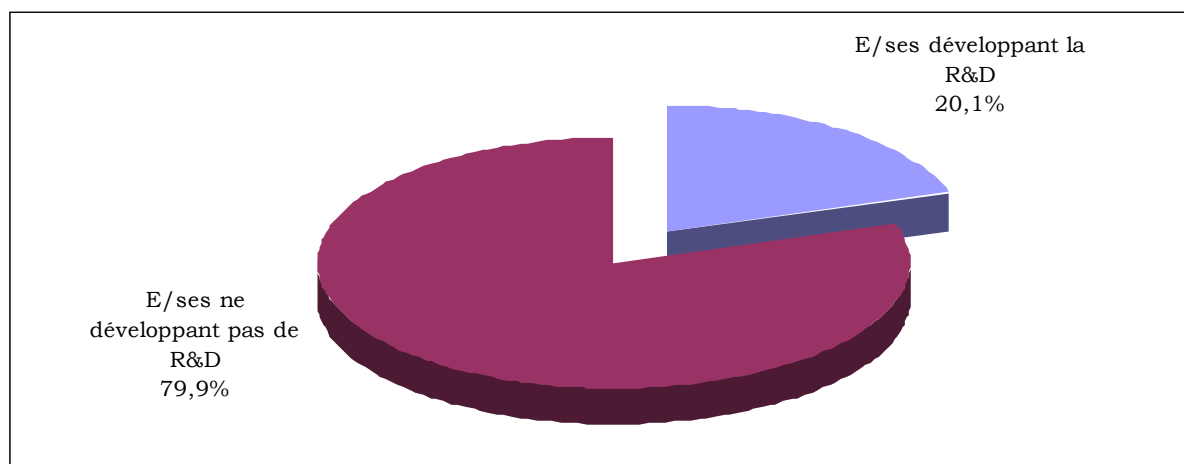
Paragraphe 2 : La R&D au Maroc : une avancée remarquable

1. Les résultats globaux des travaux de R&D

Sur les 2018 entreprises ayant répondu à l'enquête réalisée par le Ministère chargé de l'Industrie et du commerce, l'analyse des informations recueillies montre que 165 unités soit 8,2% de l'échantillon développent des travaux de R&D. En terme de chiffre d'affaires, ces entreprises représentent 20%. Réparties par tailles, les petites unités en représentent 47%, les moyennes constituent 30% alors que la part des grandes industries s'élève à 23%.

Les entreprises à participation étrangère développant des travaux de R&D représentent 22% (dont 14% à participation étrangère majoritaire) des entreprises ayant répondu à l'enquête. Cependant leur part dans les dépenses globales affectées à la R&D représente 59% dont 31% pour celles à participation étrangère minoritaire et 28% pour celles à participation majoritaire. Les entreprises totalement étrangères contribuent à hauteur de 11% aux dépenses de R&D.

Graphique 2.1. : répartition des entreprises réalisant des travaux de R&D selon le chiffre d'affaires

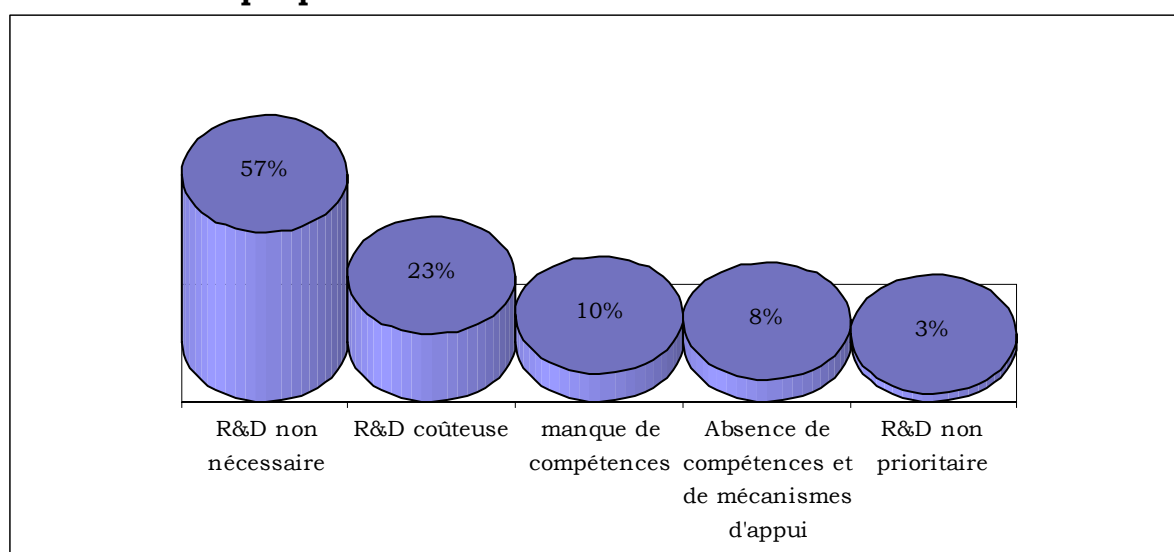


Source : Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce

L'analyse de la structure des dépenses globales de R&D engagées par les entreprises à participation étrangère, permet de relever l'importance du coût de la sous-traitance, représentant une part de 47% de leurs dépenses de R&D totales.

Les motifs invoqués par les entreprises pour le non développement de la R&D sont liés aux spécificités des activités de certaines entreprises ne nécessitant pas de R&D, la non priorité de la R&D, les contraintes de coût, le manque de compétences et l'absence d'accompagnement et de mécanismes d'appui.

Graphique 2.2. : motifs de non investissement en R&D

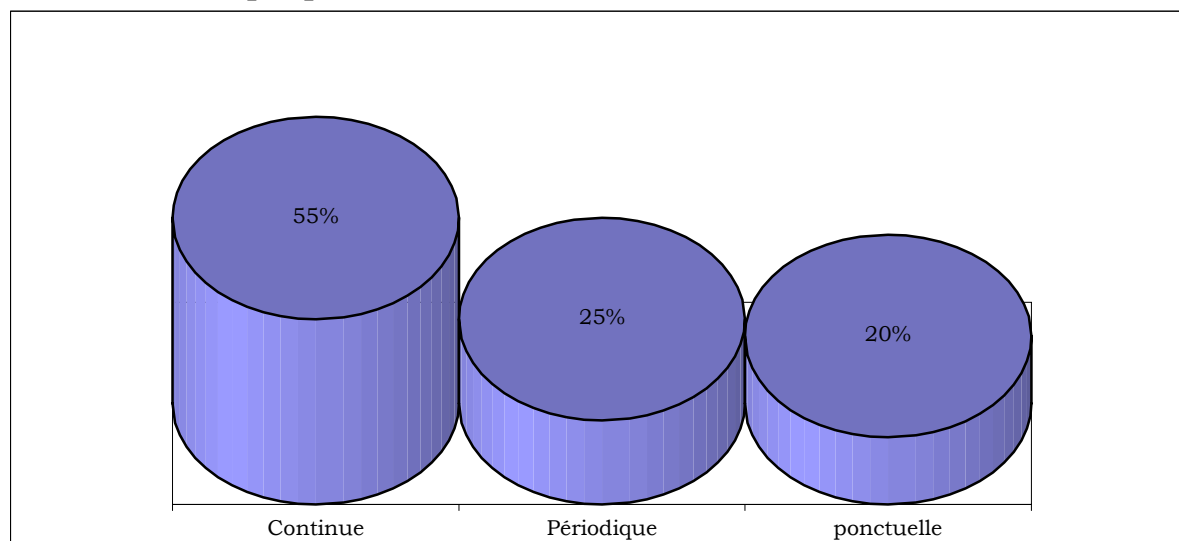


Source : Ministère chargé de l'industrie et du Commerce

Ainsi, les entreprises ayant déclaré ne pas réaliser de travaux de R&D parce que leurs activités ne nécessitent pas de R&D représentent 57% des entreprises ayant répondu à l'enquête. Celles qui ne développent pas de R&D parce qu'elles produisent suivant un carnet de commandes bien précis, ou parce qu'elles se sont fixées d'autres priorités telles que leur propre restructuration, représentent 3%. Quant aux entités invoquant le coût élevé de la R&D, le manque de compétences ou l'absence de mesure d'accompagnement et d'appui en la matière, elles représentent respectivement 35%, 15% et 20%.

En terme de cadence de réalisation des travaux de R&D, les entreprises déclarent que les travaux réalisés se font à hauteur de 55% de manière continue. Ceci dénote de la prise en considération de ces activités parmi les actions prioritaires des entreprises pour le développement de leur compétitivité.

Graphique 2.3. : cadence des investissements en R&D



Source: Ministère chargé de l'industrie et du Commerce

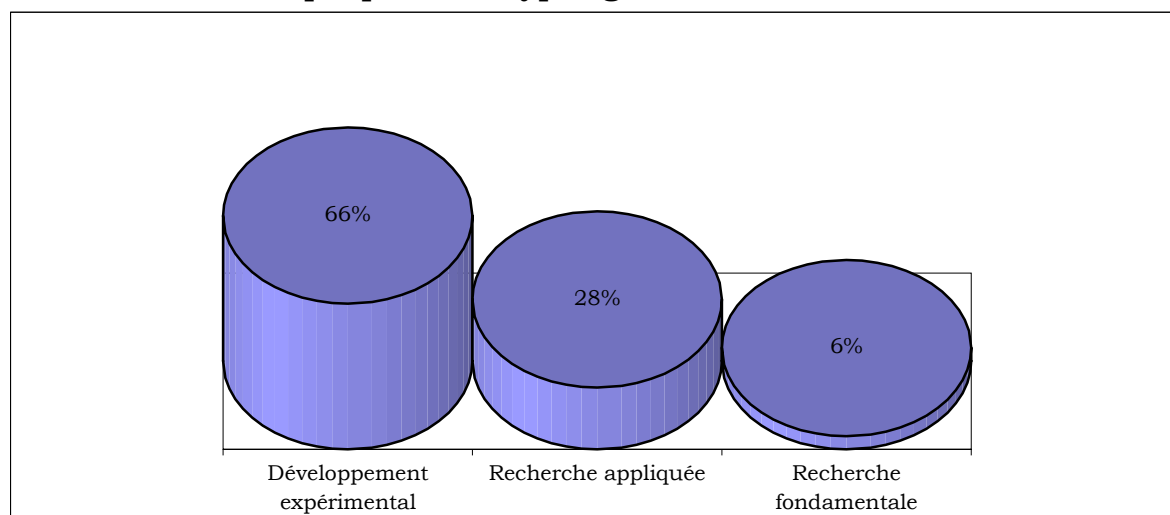
Toutefois, il conviendrait de s'interroger sur les motifs qui poussent 45% des unités industrielles à n'investir dans la R&D que pour répondre à des besoins soit ponctuels (20%) soit périodiques (25%).

La répartition entre la R&D développée en interne et celle confiée à des partenaires externes est presque similaire.

En effet, les résultats de l'enquête montrent que la sous-traitance des travaux de R&D semble une solution pour laquelle opte une bonne part des entreprises. Presque la moitié des entreprises développant des travaux de R&D commande ses travaux à divers sous-traitants dont les universités et les établissements d'enseignement supérieur. Ces derniers bénéficient d'une part de 14% des commandes des travaux sous-traités (soit 7% des entreprises développant des travaux de R&D).

Répartis par type, les travaux de R&D réalisés par les entreprises industrielles relèvent du domaine du développement expérimental avec 66%. La recherche appliquée vient en second position avec une part de 28%. Quant à la recherche fondamentale, elle n'est développée qu'à hauteur de 6%.

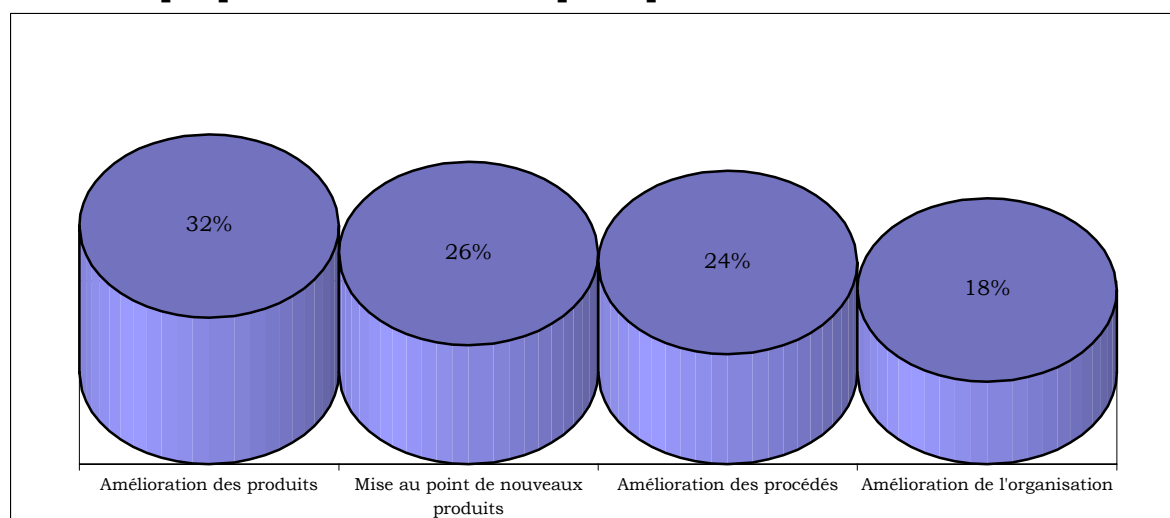
Graphique 2.4. : typologie des travaux de R&D



Source : Ministère chargé de l'industrie et du Commerce

Les objectifs des travaux de R&D développés par les entreprises industrielles concernent essentiellement l'amélioration des produits et la mise au point de nouveaux produits. Ces deux raisons sont invoquées respectivement 32% et 26% des entreprises ayant répondu à l'enquête. L'amélioration des procédés de fabrication occupe la troisième position des raisons d'engagement des travaux de R&D et ce, à hauteur de 24%. Enfin, l'amélioration de l'organisation a été citée par 18% des entreprises en tant que motivation derrière les travaux de recherche et développement.

Graphique 2.5. : raisons invoquées pour l'investissement en R&D

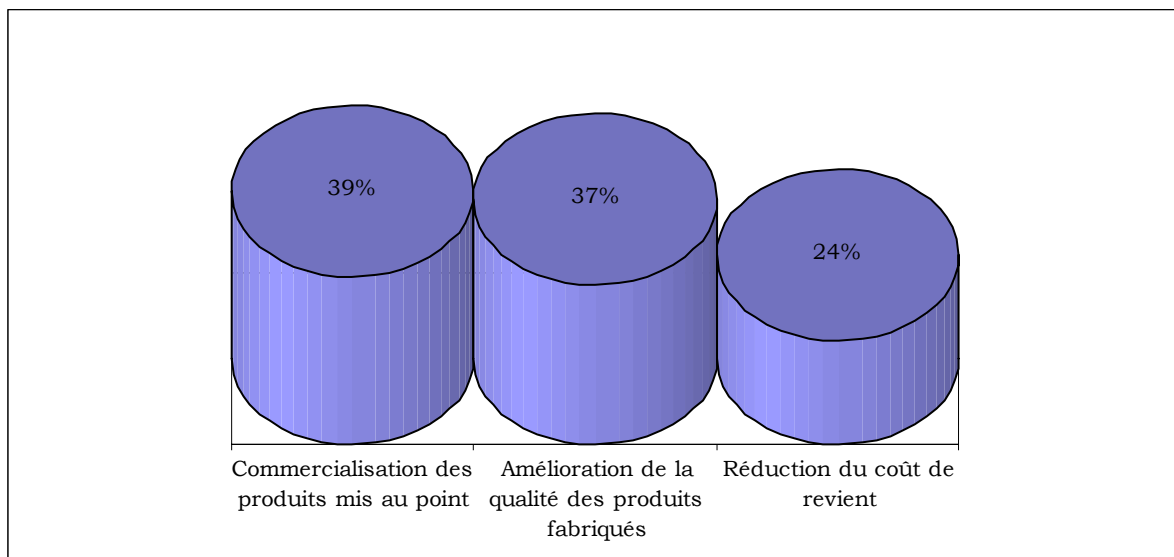


Source : Ministère chargé de l'industrie et du Commerce

L'analyse des modes de financement des travaux de R&D montre que ces derniers sont à hauteur de 84% des cas le fait de ressources internes aux entreprises (autofinancement). Les autres modes de financement tels que les crédits bancaires ou les aides des ONG restent marginaux couvrant respectivement 14% et 2% des besoins. Ceci repose la question de la structure du financement des entreprises que l'on analysera dans la partie 3.

A défaut d'indicateurs permettant de quantifier le retour sur investissement en R&D ou l'accroissement du chiffre d'affaires en suite d'opérations de R&D, l'enquête a eu recours, pour la mesure du gain généré par les travaux de R&D, à l'appréciation de leur aboutissement.

Graphique 2.6. : aboutissement des travaux de R&D

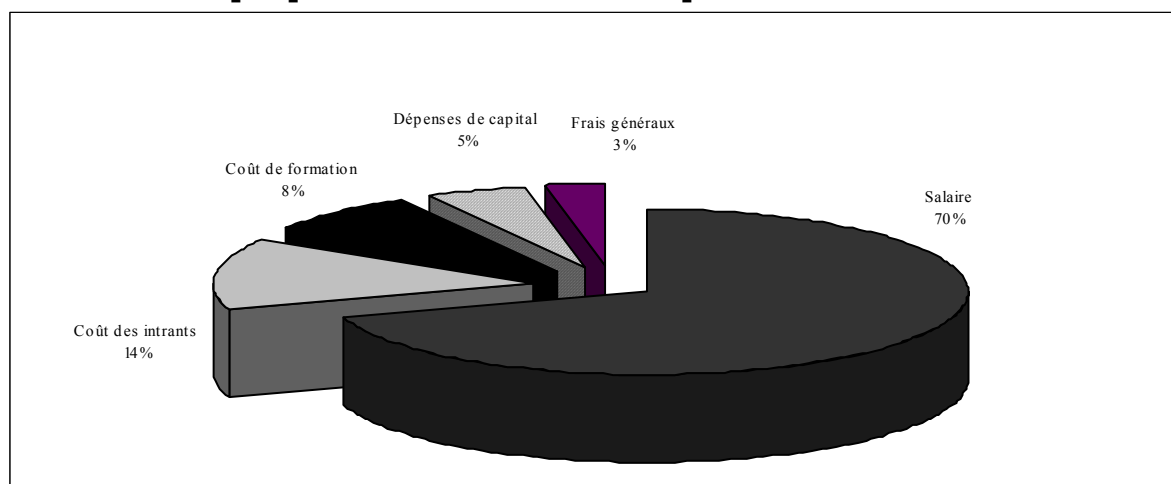


Source : Ministère chargé de l'industrie et du commerce

Ainsi, 39% des chefs d'entreprises ont déclaré avoir commercialisé les produits mis au point grâce aux travaux de R&D alors que 37% des responsables d'entreprises ont cité une nette amélioration de leurs produits. La réduction des coûts de revient grâce à l'introduction de nouveaux procédés a été citée par 24% des entreprises.

La mesure de l'importance de la R&D peut être également approchée par les dépenses affectées à ces activités. A ce titre, il convient de noter que la R&D réalisée en interne et celle sous traitée se répartissent respectivement à hauteur 71% et 29%.

Graphique 2.7. : structure des dépenses en R&D interne



Source : Ministère chargé de l'industrie et du commerce

Le principal poste de dépenses liées au développement d'activités de R&D en interne concerne les salaires et les charges sociales qui représentent 70% des fonds alloués au sein des entreprises.

Les achats d'intrants et les formations dispensées au personnel engagé dans les travaux de R&D s'élèvent, respectivement, à 14% et 8% des dépenses intérieures. Quant aux dépenses annuelles de capital et de frais généraux, elles ne représentant que de faibles proportions s'élevant, respectivement, à 5% et 3% des dépenses intérieures.

En terme d'effectif engagé dans les travaux de R&D, l'enquête montre que le personnel engagé à plein temps à ces activités se chiffre à 358 personnes.

La répartition de ce personnel par type de qualifications fait ressortir que 26% des employés ont un niveau correspondant au profil de chercheurs-ingénieurs et 42% au profil de techniciens placés auprès de la première catégorie pour conduire ou exécuter des tâches techniques en liaison avec la R&D.

2. Résultats sectoriels et régionaux des travaux de R&D

A. Répartition sectorielle

L'analyse sectorielle des résultats de l'enquête illustre l'importance des secteurs traditionnels. Ainsi, le secteur du textile et du cuir se positionne en tête en terme d'effort de R&D engagé. Suivi des industries électriques et électroniques et des industries chimiques et para-chimiques. Ceci s'explique par le coefficient d'exportation élevé de ces secteurs qui pour des raisons de compétitivité sont tenus d'investir dans la mise au point de nouveaux produits ou l'amélioration de ceux existants, l'amélioration des procédés de fabrication ou de l'organisation.

Malgré son importance parmi les activités industrielles, l'effort engagé par le secteur agroalimentaire en matière de R&D ne se chiffre qu'à 0,45%.

L'analyse affinée des données sectorielles permet de relever la dynamique de certaines branches telles que la branche de l'habillement, la branche du matériel électrique et électronique ainsi que celles des articles en caoutchouc et plastique et des ouvrages en métaux.

Tableau 2.3 : évolution du coût moyen et de l'effort d'investissement en R&D par secteurs

	Coût moyen (en milliers de Dh)	Effort
Industries du textile et du cuir	2117	4,52%
Industries chimiques et parachimiques	1996	1,39%
Industries mécaniques et métallurgiques	852	0,39%
Industries électriques et électroniques	591	2,38%
Industries agroalimentaires	416	0,45%

Source: Ministère chargé de l'industrie et du commerce

En terme de coût moyen des travaux de R&D, les réponses des chefs d'entreprises montrent que le secteur qui investit le plus est celui du textile et habillement. Il est suivi par les industries chimiques et parachimiques et les Industries mécaniques et métallurgiques.

Pour les secteurs des industries du textile et cuir, agroalimentaires et mécaniques et métallurgiques, l'essentiel des dépenses R&D est alloué aux salaires du personnel engagé dans ces travaux et aux formations dont il bénéficie. Ces rubriques représentent des parts de 82%, 65% et 56% des dépenses en R&D globales respectives engagées par ces secteurs.

Les entreprises du secteur de la chimie et parachimie consentent davantage de dépenses à la sous-traitance essentiellement auprès de partenaires et organismes étrangers.

Les industries électriques et électroniques, quant à elles, connaissent une structure de dépenses composée essentiellement, et dans des proportions presque égales, des achats d'intrants, des dépenses de sous-traitance ainsi que des salaires et frais de formation du personnel engagé dans les travaux de R&D.

Enfin, il convient de noter que les entreprises à participation étrangère relevant des industries chimiques et parachimiques investissent davantage en matière de R&D, et ce au regard de leur contribution aux dépenses globales engagées par l'ensemble des entreprises à participation étrangère s'élevant à 53%.

B. Répartition géographique des travaux de R&D : forte concentration sur le grand Casablanca

La répartition géographique des dépenses en R&D fait ressortir une forte concentration sur la région du grand Casablanca tant en termes de nombre d'entreprises que de dépenses allouées à la R&D. Avec plus de 71 unités industrielles développant des activités de R&D, les dépenses engagées représentent 72% du montant total dépensé en R&D au niveau national. Les entreprises des régions de Fès-Boulemane, Rabat-Salé-zemmour-zaer et Chaouia-ouardigha, représentent respectivement 8%, 5% et 4% des dépenses globales de R&D.

Il convient de noter qu'au niveau de la région du grand Casablanca, les industries chimiques et parachimiques relevant de cette région, engagent à elles seules près de 41% des dépenses globales consenties par l'industrie au niveau national.

Conclusion du chapitre 3

Le Maroc a mis en place des programmes ambitieux pour soutenir les PME innovantes. Les incubateurs, les incitations à la recherche et développement, le développement des partenariats technologiques et les instruments financiers de soutien à l'innovation sont autant de mécanismes destinés à soutenir ces entreprises.

Cependant, les retombées de la politique de soutien à l'innovation sur les PME au Maroc restent mitigées. Malgré les avancées réalisées, la proportion des entreprises innovantes reste faible. De même, certaines mesures d'appui à l'innovation restent méconnues ce qui invite à un effort de vulgarisation.

Conclusion de la deuxième partie

Il est possible d'encourager les entreprises à innover en leur accordant, conformément aux règles de concurrence, des abattements fiscaux sur les dépenses d'innovation. Le Maroc a choisi cette option, semble-t-il, en raison de l'aisance de l'affectation de l'économie réalisée et de la possibilité de contrôle qu'elle permet. Dans d'autres pays, un soutien financier vient s'ajouter à cette mesure incitative.

La différence essentielle entre l'incitation fiscale et le soutien financier direct réside dans le fait que c'est le marché qui détermine les secteurs d'activité et les zones géographiques qui bénéficient des incitations, puisque ce sont les entreprises elles-mêmes qui décident d'effectuer les dépenses qui leur permettront de bénéficier de l'abattement fiscal. Par ailleurs, le soutien financier direct est un meilleur instrument pour les pouvoirs publics lorsqu'ils veulent cibler des secteurs et des objectifs spécifiques. Ces deux méthodes sont souvent utilisées ensemble, le dosage exact dépend des objectifs, des conditions et de la structure industrielle du pays concerné.

Au sein de l'Union européenne, les politiques fiscales de soutien à l'innovation se sont concentrées principalement sur les allègements fiscaux accordés pour les dépenses de R&D. L'Espagne constitue une exception intéressante, car les incitations fiscales concernent non seulement les dépenses de R&D, mais aussi les dépenses faites pour l'innovation technologique. Aux Pays-Bas, ce sont les ressources humaines de R&D qui sont visées, par le biais d'avantages fiscaux sur les charges salariales du personnel de R&D.

À Maroc, les analyses ont montré que la possibilité accordée aux entreprises d'utiliser la provision pour investissement à des fins de recherche et développement a constitué une avancée importante qui a permis à bon nombre d'unités, *informées de son existence*, de renforcer leur compétitivité notamment celles développant des activités dans ce domaine.

Sur l'ensemble des entreprises ayant déclaré réaliser des travaux de R&D, 85% comptent utiliser cette provision pour la première fois (ce qui montre qu'elle est peu connue) ou continuer à l'utiliser. En effet, 30%⁶⁷ seulement des entreprises enquêtées déclarent être au courant de cet incitatif. Bien plus, cette mesure n'est pas perçue comme un véritable incitatif destiné à renforcer la compétitivité des entreprises par des actions de R&D et de restructuration.

⁶⁷ Enquête sur l'innovation et la R&D dans le secteur industriel au Maroc ; Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce ; 2002.

Ces résultats montrent, bien évidemment qu'un travail de communication et d'habillage marketing devrait accompagner cette mesure, ainsi que toute autre mesure de soutien à l'innovation destinée aux PME, pour permettre à toute la population ciblée d'en prendre connaissance, d'exprimer son sentiment à son égard et de l'utiliser. Cette approche permettra de mesurer le degré de satisfaction et d'apporter les aménagements nécessaires avant de proposer de nouvelles mesures qui s'avèreraient inopportunes.

Selon les résultats de l'étude menée par le Ministère chargé de l'industrie et du Commerce, les entreprises enquêtées affichent un grand intérêt à l'organisation d'actions de formation permettant l'amélioration de leurs connaissances et leurs savoir-faire.

La mise en place d'outils d'accès à la technologie est également recensée comme prioritaire par les entreprises répondantes.

Par ailleurs, l'étude a montré que l'avantage conféré par la provision pour recherche et développement et restructuration mérite d'être renforcé voire même complété puisque sur l'ensemble des entreprises renfermant des potentialités en matière de R&D, 56% jugent qu'elle ne répond pas de manière suffisante aux besoins de leurs entreprises.

Malgré ses avancées, le niveau de compétitivité des PME marocaines reste faible. Deux indicateurs peuvent en témoigner : la faible teneur en technologie de nos exportations et le caractère incompressible de nos importations de technologie sous diverses formes. Face à ce constat, on est amené à se poser un certain nombre de questions :

- pourquoi est-il difficile de se hisser au niveau des leaders mondiaux en matière de performances d'innovation ?
- les conditions socio-économiques et les programmes mis en place entravent-ils la transformation des compétences et connaissances en innovation ?
- le processus d'innovation a-t-il été correctement compris dans le contexte marocain ?

Au Maroc, les mesures publiques visant à encourager et à soutenir une population plus large, plus efficace et plus performante d'entreprises innovantes, parmi lesquelles des PME, reposent actuellement sur une perception de l'innovation qui reste plutôt étroite où la R&D se trouve au point de départ. L'évolution de ce concept d'innovation basé sur un modèle linéaire vers un modèle systémique constitue la clé de réussite du pari de la compétitivité des entreprises et de toute l'économie. Ce dernier modèle de l'innovation devrait naître

des interactions complexes qui devraient exister entre les individus, les organisations et leur environnement opérationnel. En d'autres termes, les politiques de l'innovation ne devaient plus se concentrer uniquement sur la relation entre innovation et recherche.

Dans ce cadre, les pouvoirs publics devraient examiner s'il existe des mesures à prendre, susceptibles d'avoir un effet de levier important sur les performances d'innovation. Ils devraient, en conséquence, identifier des réponses efficaces et les mettre en œuvre

Partant du fait que l'innovation est fondée sur l'aptitude de l'entreprise à reconnaître les opportunités offertes par le marché, ses capacités internes à réagir de manière innovante et sa base de connaissances, il y a lieu de souligner l'importance du développement de l'esprit d'entrepreneuriat d'une part et les conditions internes favorables au changement qui devraient être réunies.

Si l'on veut que l'entreprise présente ce type d'aptitude dynamique, il faudrait que l'encadrement et le personnel témoignent d'une forte orientation entrepreneuriale. L'action publique doit promouvoir le comportement entrepreneurial, en mettant, par exemple, en avant les modèles à émuler et en offrant certains types de formations.

Par ailleurs, pour que l'esprit d'entreprise apporte sa contribution au développement de l'innovation et à la compétitivité en créant des entreprises qui prospèrent et fournissent davantage d'emplois de qualité, il faudrait encourager une forme spécifique et hautement développée de dynamisme entrepreneurial. Pour cela certaines conditions devraient être réunies. Nous en citerons :

- L'environnement opérationnel immédiat de l'entreprise, qui permet toute une série d'interactions, essentielles pour l'innovation, avec d'autres entreprises, organisations et organismes publics ;
- La demande, les conditions du marché et les attitudes des clients influencent fortement le comportement d'innovation des entreprises ;
- La base des connaissances, qui apporte les solutions à des problèmes que l'entreprise ne peut résoudre avec ses ressources internes ;
- Il en est de même pour l'éducation et la formation, qui influencent positivement la disposition à l'innovation et qui fournissent les compétences requises par l'entreprise innovante. A l'instar de leurs facultés de création, d'initiative et d'effort, les connaissances et les capacités d'apprentissage des individus jouent un rôle décisif dans les processus d'innovation et déterminent, dans une large mesure, la capacité d'innovation des organisations ;

- Les conditions-cadres régissent l'environnement général dans lequel opère l'entreprise et agissent sur sa propension à innover. L'innovation requiert des marchés hautement concurrentiels, des marchés de capitaux fonctionnant bien (y compris pour le capital-investissement), un environnement réglementaire favorable et des ressources humaines flexibles, mobiles et qualifiées.

L'un des points importants sur lesquels les chefs d'entreprises marocains ont insisté est celui relatif à la mise en place d'incitations financières à même de soutenir les travaux de R&D et les projets innovants et de partager le risque inhérent à leur nature et partant de pallier au manque notoire de mécanismes de financement adaptés à ces projets.

Ce volet relatif au financement de l'innovation et aux soutiens financiers publics aux PME fera l'objet d'une analyse détaillée aux parties trois et quatre de ce travail de recherche.

Troisième partie :

Le secteur bancaire et l'accès des PME innovantes au financement

Introduction

Le secteur bancaire est l'une des sources de financement des PME. Les prêts bancaires constituent la source la plus importante de financement externe des entreprises en Europe dont plus de 99%⁶⁸ ont moins de 250 salariés. Cette réalité est similaire dans une économie d'endettement telle que le Maroc où les banques restent le principal pourvoyeur de fonds au profit des PME.

Ce secteur a connu des évolutions considérables au cours des dernières années tant au niveau des structures qu'au niveau des orientations des pouvoirs publics en matière de politique de crédit. Toutefois, les réticences des banques à financer les PME innovantes ne sont pas dissipées.

Nous allons procéder à la présentation, dans cette troisième partie, de l'évolution du secteur bancaire au Maroc avant de s'attarder sur les améliorations apportées à la politique de crédit en faveur des entreprises en général et des PME en particulier.

L'objectif étant de ressortir les différentes actions entreprises par les pouvoirs publics touchant à l'environnement financier des PME notamment celui relatif à l'accès aux crédits bancaires pour démontrer leurs inadaptation aux besoins de financement de l'innovation dans les PME.

Nous nous intéresserons par la suite à l'analyse des problèmes de financement des PME innovantes en faisant ressortir les spécificités de leurs cycles de vie financiers et aux différences de structures financières entre PME innovantes et celles traditionnelles avant d'aborder les spécificités du financement de l'innovation dans un contexte de risque et la hiérarchie des sources de financement des PME innovantes.

⁶⁸ L'accès des entreprises au financement ; document de travail des services de la Commission ; Bruxelles le 19-10-2001 ; SEC (2001) 1667.

Chapitre 1 :

Evolution du secteur bancaire

Introduction

Jusqu'en 1943, l'exercice de l'activité bancaire, n'était régi par aucun texte particulier. Ce n'est que suite à la promulgation du dahir du 31 mars relatif à la réglementation et à l'organisation de la profession bancaire dont les modalités d'application ont été fixées par l'arrêté du Directeur des Finances de la même date que les conditions générales en matière de contrôle et de réglementation des conditions d'exercice de l'activité bancaire, ainsi que le pouvoir de sanction des manquements constatés ont été réglementées. Le champ d'application des textes susvisés qui ne concernait, que la zone territoriale sous protectorat français, a été étendu, par les arrêtés du 14 août 1958 et du 31 mars 1960, respectivement à la zone sous occupation espagnole, puis à la province de Tanger qui disposait d'un statut particulier. Depuis cette date, l'activité bancaire a connu plusieurs changements marqués par :

- L'institution de la Banque du Maroc par le dahir n° 1-59-233 du 30 juin 1959 pour se substituer à la Banque d'Etat du Maroc et assurer la fonction de Banque Centrale qui portera, à partir du mois de mars 1987 la dénomination de " Bank Al-Maghrib "
- La création d'un ensemble d'organismes financiers spécialisés en 1959 (la Caisse de Dépôt et de Gestion et le Fonds d'Equipeement Communal, la Caisse d'Epargne Nationale, la Banque Nationale pour le Développement Economique et la Banque Marocaine du Commerce Extérieur).
- La restructuration de certaines institutions existantes (l'année 1961 a vu la restructuration du Crédit Agricole et du Crédit Populaire. Le Crédit Immobilier et Hôtelier, qui a succédé en 1967 à la Caisse de Prêts Immobiliers du Maroc, a été réorganisé conformément aux dispositions du décret royal portant loi du 17 décembre 1968). L'objectif de ces créations et restructurations était de répondre aux objectifs de développement et aux besoins de financement spécifiques à des secteurs économiques jugés prioritaires.
- la réduction du nombre des banques qui a été ramené de 69 à 26 entre 1954 et 1961, sous l'effet conjugué de la fusion et de la disparition de certains établissements
- La promulgation du décret royal n° 1-67-66 du 21 avril 1967 portant loi relatif à la profession bancaire et au crédit, dont les principaux apports consistent en une définition plus précise de l'activité des banques, la délimitation des attributions des autorités de tutelle et de surveillance et l'institution d'une réglementation plus appropriée.
- La création, en 1989, de Bank Al-AMAL, chargée en particulier d'octroyer des prêts participatifs ou subordonnés, et de DAR AD-DAMANE qui a pour objet de garantir, entre autres, les prêts consentis par la première entité.

- La promulgation en 1993 du dahir portant loi n° 1-93-147 du 15 moharrem 1414 (6 juillet 1993) relatif à l'exercice de l'activité des établissements de crédit et de leur contrôle.

Actuellement, une nouvelle réforme vient d'être adoptée. Elle confie à Bank AL-Maghrib un rôle plus important en tant qu'autorité de tutelle pour le contrôle de l'exercice de l'activité bancaire.

L'impact de ses réformes peut être perçu à travers l'évolution de l'activité bancaire au Maroc et la réorientation de l'activité bancaire en faveur du tissu économique en général et celui des PME en particulier.

Section 1 : L'activité bancaire au Maroc

En raison de la mondialisation, de la révolution technologique et de la déréglementation, le système bancaire et financier en général a connu de profondes mutations qui se sont poursuivies par la promulgation d'une nouvelle loi bancaire et les nouveaux statuts de Bank Al-Maghrib.

Le caractère mouvant de l'activité bancaire au Maroc, qui s'inscrit dans le cadre de la libéralisation économique, s'illustre à travers la loi bancaire de 1993, le renforcement des mesures prudentielles, la réforme du plan comptable bancaire (en cours) et la réduction du rôle de l'Etat grâce à la continuation de la privatisation⁶⁹ et des fusions⁷⁰.

Outre ces réformes directement liées à l'activité bancaire, il y a lieu de souligner que la modernisation de la bourse des valeurs et du marché monétaire, ainsi que la création d'un nouveau marché des changes et l'instauration d'un marché hypothécaire, sont autant de mesures qui affectent la communauté bancaire et lui imposent de nouvelles règles du jeu.

Globalement, l'exercice de l'activité bancaire se heurte à quatre principales contraintes liées à la réglementation, la concurrence, l'évolution technologique et les ressources humaines.

Au niveau *réglementaire*, la réglementation en cours vise à assurer les conditions d'un fonctionnement sain du secteur bancaire en renforçant sa stabilité, sa sécurité, sa solvabilité et surtout sa pérennité. La réalisation de ses objectifs exige des banques une gestion assez rigoureuse mais surtout prudente de l'ensemble des opérations du bilan et celle hors bilan. Cette rigueur passe par une bonne maîtrise des risques, mais essentiellement par le renforcement de leurs fonds propres.

⁶⁹ Privatisation de la BMCE Bank et de la Banque Populaire

⁷⁰ Fusion entre la Banque Commerciale du Maroc et Wafa Banque donnant l'entité Attijati-Wafa Bank

Concernant la *concurrence*, dans le cadre du nouvel environnement financier, on assiste à une structure concurrentielle multipolaire qui s'organise autour de la compétition entre les banques, entre les banques et les autres institutions financières (sociétés de financement, assurances, sociétés de crédits-bail), et entre ces dernières les marchés de la finance directe. A ces configurations concurrentielles, on doit ajouter les pressions de la concurrence internationale. Ce phénomène de la concurrence se traduit par un ralentissement et une limitation des activités d'intermédiation classique ainsi que par une érosion des marges y afférentes.

Avec les progrès enregistrés au *niveau technologique*, on assiste non seulement à une réduction des coûts d'un certain nombre de facteurs d'exploitation bancaires (coût de collecte, de traitement, de stockage et de transmission des données) mais aussi à une rénovation de la gamme des produits et services à leur distribution à la clientèle.

La révolution technologique qui est à l'origine de l'apparition des innovations financières de la transformation spatio-temporelle des marchés des capitaux à l'échelle globale, présente des opportunités et de nouvelles méthodes de travail, ce qui impose aux banques une culture de changement et d'adaptation.

Enfin, les contraintes liées aux *ressources humaines* imposent de nouveaux défis. En effet, les mutations financières et l'usage des NTI ont entraîné une évolution des métiers de la finance. Ceux-ci sont devenus de plus en plus complexes, spécialisés et nécessitent des profils ayant à la fois des compétences techniques (savoir-faire financier), des qualités relationnelles, et des capacités d'analyse. Face à l'évolution de la profession, les enjeux de la formation ne sont plus seulement d'ordre économique mais aussi d'ordre social. Les contraintes de la gestion et la formation du personnel sont à la fois quantitatives et qualitatives.

Devant toutes ces contraintes et afin d'aborder la situation dans de meilleures conditions, chaque banque se voit confrontée à une réflexion profonde sur sa position par rapport à son environnement, et la définition d'une stratégie plus appropriée dans l'amélioration de sa position concurrentielle.

Face aux défis des nouvelles conditions d'exercice de ses activités, la restructuration de l'industrie bancaire marocaine semble déjà bien engagée. En effet, le temps où l'on assiste à des opérations d'assainissement dans certains établissements ayant accumulé des déficits aussi bien à la conjoncture économique qu'à la mauvaise gestion (le cas du Crédit Agricole et du CIH), la reconfiguration du système bancaire passe par des fusions ou des rapprochements, mais aussi par des stratégies de diversification ou de recentrage sur certains métiers.

Sur le plan des métiers, on assiste aux mêmes attitudes, puisque toutes les banques ont établi une stratégie fondée sur la diversification des produits et un positionnement sur les nouveaux métiers. Tous les établissements de crédit ont créé leurs propres OPCVM (Organismes de Placement Collectifs en Valeurs Mobilières), SICAV (Société d'Investissement à Capital Variable), Fonds Communs de Placement, produits d'assurance, et diversifié leur produit d'épargne et de crédit.

Ces comportements témoignent qu'au Maroc les établissements de crédit adoptent une approche globale de l'activité bancaire qui correspond au concept de la banque "universelle", banque présente dans l'ensemble des compartiments des marchés de capitaux.

Bien que les établissements bancaires marocains adoptent une stratégie de diversification par leur positionnement sur divers produits et marchés, ceci n'empêche pas de constater la nouvelle tendance stratégique qui est la multispécialisation et ce, à travers la constitution d'un groupe d'institutions spécialisées chacune dans un champ spécifique.

A ce titre, on peut citer l'exemple des principales banques sur la place:

1. Banque Commerciale du Maroc (BCM); Attijari Factoring, Attijari Intermédiation, Attijari Immobilier, Locafinance, etc.
2. BMCE-Bank avec Finance.com: Maroc Factoring. Marfin, Maghébail, Salafin, BMCE Capital, CapitalInvest, etc.
3. Wafabank: Wafa Leasing, Wafa Immobilier, etc.
4. Banque Centrale Populaire (BCP): Al Wasit, Media Finance, Moussahama, Assalaf Chaâbi, etc.

Néanmoins, même si la mise en oeuvre d'une stratégie globale et d'une diversification des produits et métiers semble bien le point commun des banques marocaines, ceci n'exclut pas la diversité de leurs approches de restructuration. En effet, au moment où la Banque Centrale Populaire (investie de missions nationales) s'apprêtait à être privatisée partiellement, elle s'est engagée dans une politique de recentrage, par des groupements de ses banques régionales (fusion de succursales). Ce recentrage a également touché les sociétés de crédit du groupe de la Banque Populaire.

A l'opposé de la Banque Populaire, qui a opté pour une stratégie de recentrage axée sur une croissance interne, le groupe Wafabank a adopté une démarche de croissance externe, fondée sur des acquisitions et fusions. Ainsi, l'absorption d'Unibank et le contrôle d'une bonne partie du capital du Crédit du Maroc sont autant d'éléments qui témoignent de la volonté de cette banque d'améliorer sa position concurrentielle et sa part de marché par l'élargissement de son réseau. D'autres banques ont imité un tel comportement externe.

Quant à la BMCE-Bank, privatisée depuis 1994, elle poursuit une stratégie de diversification de portefeuille. Cette stratégie de diversification axée sur la croissance passe d'une part par le créneau des assurances et d'autre part par l'investissement dans les nouvelles technologies de l'information (2^{ème} licence GSM), et en faisant des alliances avec des investisseurs internationaux.

On peut conclure que la configuration du système bancaire marocain s'oriente vers la confirmation du caractère oligopole du secteur et ce, par la constitution de quatre principaux groupes bancaires de taille. Quoiqu'il en soit, il y a lieu de souligner que malgré leurs efforts, leurs stratégies et les moyens mis en oeuvre, la mission des banques marocaines demeure entachée d'insuffisances et ce, au moins, pour trois raisons :

1. le faible taux de bancarisation du Maroc. Seulement 20% de la population marocaine détient un compte bancaire;
2. paradoxalement, les institutions bancaires sont dotées de capacités d'investissement grâce au capital qu'elles détiennent de sociétés ou d'investisseurs institutionnels; cependant, elles demeurent très conservatrices, privilégiant les secteurs traditionnels ou de rente (immobilier, agriculture), délaissant ainsi les secteurs industriels ou de nouvelles technologies (start-ups);
3. le faible intérêt accordé à la PME, malgré son importance numérique dans le tissu économique national et sa contribution, cette dernière reste moins encadrée et marginalement soutenue par le secteur bancaire.

Section 2 : Affirmation des banques étrangères

Le paysage marocain compte aujourd'hui 23 institutions financières :

- Douze sont des banques de dépôt (ramenés à 11 suite à la fusion entre la BCM et Wafabank), appelées autrefois "banques inscrites", en raison de leur inscription sur la liste des banques agréées ;
- Trois sont des anciens organismes financiers spécialisés, dont l'activité est axée sur le financement de secteurs d'activité particuliers: BNDE, CIH, et CNCA ;
- Deux ont un statut à part : Bank Al-Amal, créée en 1989, avec pour mission de contribuer au financement de projets initiés par les marocains résidants à l'étranger, et le Fonds d'Equipement Communal (FEC) qui vise le développement des collectivités locales ;
- Mediafinance et Casablanca Finance Markets (CFM) sont deux entités récentes qui se consacrent plus particulièrement au marché des capitaux ;

- Cinq sont des banques offshore installées dans la zone franche de Tanger⁷¹.

Sur l'ensemble des banques opérant au Maroc, 16 renferment en leur capital des participations étrangères en plus ou moins grande importance. Celles-ci vont de la totalité ou quasi-totalité du capital pour deux d'entre elles: (Arab Bank Plc, Argentaria BEX Maroc) à la majorité du capital pour six autres (BMCI, Citibank Maghreb, Crédit du Maroc, ainsi que les établissements offshore). Deux autres pourraient éventuellement passer sous contrôle étranger : SGMB et SMDC. Par ailleurs, deux banques détiennent en leur sein des participations étrangères significatives, sans pour autant être menacées à terme par une prise de contrôle (BMCE et BCM-Wafa); les deux qui restent (BNDE et CIH) renferment des participations étrangères symboliques. Il convient de noter que ces deux derniers établissements vivent actuellement des difficultés liées à des créances en souffrance menaçant leur survie notamment la BNDE qui est a connu une première recapitalisation par l'Etat.

Toutes ces participations font que les banques étrangères au Maroc détiennent un peu moins de 30%⁷² du capital du système bancaire; avec des parts de marché de 20,2% pour les crédits , et de 22% pour les dépôts.

L'origine géographique des banques étrangères présentes au Maroc est fortement concentrée sur les pays européens et en particulier sur la France (7) et l'Espagne (4). Si la présence des banques françaises est liée à l'histoire partagée entre le Maroc et la France, l'arrivée des banques espagnoles est un phénomène récent, qui témoigne des liens étroits et des intérêts qui se développent entre les deux pays.

Dans l'avenir, les participations des banques étrangères dans le système financier marocain risquent d'aller en augmentant, en raison de deux faits majeurs qui touchent la profession. Tout d'abord, le Maroc n'échappe pas au phénomène mondial des fusions dans le secteur bancaire, et les banques locales se voient obligées d'ouvrir davantage leur capital pour financer leurs acquisitions. C'est le cas notamment de Wafabank qui a lancé, en 2002, une augmentation de capital réservée à ses seuls actionnaires étrangers pour financer sa montée dans le capital du Crédit du Maroc. Ensuite, la privatisation d'autres banques (CIH), constituent des occasions pour des opérateurs désireux de pénétrer le marché marocain.

⁷¹ Il s'agit de : Attijari international bank (Attijari i.b b.o.s), Banque Internationale de Tanger -banque offshore (b.i.t b.o.s), BMCI -banque offshore- groupe BNP (BMCI b.o.s), Societe Generale Tanger offshore (s.g.t o.s), Succursale offshore de la BMCE (succursale o.s BMCE) et Succursale offshore de WAFABANK (succursale o.s WAFABANK)

⁷² Chiffres du Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM)

Conclusion du chapitre 1

Le secteur bancaire a connu une évolution remarquable au cours des dernières années. Les réformes introduites ont été suivies par une réorganisation au sein de ce secteur.

Les défis externes ont amené un bouleversement au niveau du système bancaire et financier pour soutenir les secteurs productifs. L'activité bancaire a été marquée par une profonde mutation accompagnant les changements économiques conduites au Maroc depuis le début des années 1980.

Ces réformes ont permis l'accès des fonds étrangers aux capitaux des banques marocaines. Désormais, les banques étrangères s'affirment de plus en plus et ce phénomène risque de s'accroître dans le futur avec la multiplication des fusions acquisitions.

Ces réformes étant faites, il faudrait s'interroger sur leur impact sur les PME innovantes.

Chapitre 2

Une politique renouvelée de crédit : quel apport pour les PME

Introduction

Les aménagements apportés à l'environnement bancaire ont entre autres but d'enclencher une nouvelle dynamique en matière de distribution des crédits en faisant des banques un partenaire du développement du secteur privé et des PME en particulier.

Plusieurs mécanismes ont été mis en place par la nouvelle politique du crédit marquée par une libéralisation de l'activité bancaire, l'assouplissement des emplois obligatoires et la régression de la sélectivité des crédits.

Dans le prolongement de la libéralisation de l'environnement financier et bancaire, le Maroc s'est inspiré du système adopté par les pays industrialisés où les mécanismes du marché sont prépondérants. Dans ce cadre, plusieurs aménagements ont été apportés à la politique du crédit matérialisés par la libéralisation de l'activité bancaire, l'assouplissement des emplois obligatoires et la régression de la sélectivité du crédit.

Nous procéderont dans ce qui suit à la présentation de ces réformes pour montrer qu'elles sont restées sans grand impact sur la stimulation du processus d'innovation dans les PME.

Section 1 : La libéralisation de l'activité bancaire

Le désencadrement du crédit, la libéralisation des taux et les aménagements au refinancement des banques sont les trois ingrédients de la libéralisation de l'activité bancaire.

Le désencadrement des crédits, intervenu à partir du 1^{er} janvier 1991, vise à « doter le secteur monétaire et financier des moyens susceptibles de lui permettre de contribuer efficacement à la croissance, en assurant aux opérateurs économiques les services financiers dont ils ont besoin et ce, au coût du marché »⁷³.

La levée de l'encadrement du crédit s'est accompagnée d'un nombre de mesures d'autocontrôle des banques afin d'assurer le respect d'un objectif monétaire qui a continué d'être fixé, chaque année, en relation avec l'évolution du PIB, l'inflation, la situation du trésor et de la balance des paiements.

⁷³ Déclaration du Gouverneur de Bank Al-Maghrib lors de la session du 10 décembre 1990 du Comité du crédit et du marché financier (CCMF)

Dans ce cadre, les gardes fous prévus concernent l'augmentation de la réserve monétaire sur les dépôts jusqu'à 25%⁷⁴, l'intégration, en cas de besoin, dans le calcul de cette réserve les dépôts à terme dans une proportion allant à 10% et la hausse des taux des avances de Bank Al-Maghrib sur le marché monétaire en vue de limiter le recours à la Banque Centrale.

La Libéralisation des taux d'intérêt est intervenue au début de 1990 touchant en premier lieu les taux créditeurs avant de s'étendre à ceux débiteurs en 1991. Bank Al-Maghrib a confirmé cette politique de taux d'intérêt dans sa circulaire n° 8/G/96 qui a supprimé les critères de détermination des taux débiteurs et leurs plafonds ainsi que les taux fixes qui profitaient à certains secteurs privilégiés.

Les établissements bancaires sont tenus, depuis lors, de publier leurs taux de base bancaires (TBB) concernant les opérations de crédit qu'elles réalisent. Ces taux de base bancaires ont connu des baisses successives depuis la publication de la circulaire sus mentionnée.

En plus des taux de base, les banques ajoutent des marges qui diffèrent d'un client à l'autre selon le risque perçu. Dans ce cadre, les PME, notamment celles innovantes, ont toujours été défavorisées puisqu'elles se sont vues appliquées des marges élevées comparativement aux grandes entreprises.

Il convient de souligner que la libéralisation des taux a permis d'introduire plus de compétition entre les banques et l'utilisation de la variabilité des taux dans les contrats de crédits.

De même, cet aménagement s'est accompagné par la mise en place du taux effectif global qui est un taux maximum des intérêts conventionnels des établissements de crédit. Ce taux, que les banques et les établissements de crédit ne peuvent dépasser, est déterminé par l'Institut d'émission tous les six mois.

Le refinancement des banques a connu des aménagements importants en 1988 puis en 1995 avec la suppression de la fiche de réescompte qui était réservée à la mobilisation des crédits à moyen terme et l'introduction des possibilités de recours automatiques et à taux privilégiés que conférait le réescompte des crédits à l'exportation et des CMTR/PME et jeunes promoteurs.

⁷⁴ Techniques de banque de crédit et de commerce extérieur au Maroc, Mohammed Azzedine Berrada ; éditions ESCA ; 4^{ème} édition 2000

Par le mécanisme des appels d'offres, Bank Al-Maghrib régule le refinancement des banques en agissant sur les taux directeurs des avances et leur volume ce qui lui permet d'exercer une action sur les crédits.

En matière de refinancement, les banques recourent au marché monétaire pour l'obtention d'avances directes entre elles et des avances de l'Institut d'émission dans le cadre de la procédure d'appel d'offres ou des pensions.

La mise en œuvre de ces réformes s'est accompagnée par l'introduction de nouvelles règles prudentielles. Le but étant de prévenir des dérapages et une "faillite" du système bancaire suite à des engagements effrénés au nom de la libéralisation. Il s'agit notamment des mesures suivantes :

- Le coefficient de solvabilité ou ratio Cooke qui consiste à conforter les fonds propres des banques proportionnellement à l'extension de leurs engagements et ce, à hauteur de 8% ;
- Le coefficient de solvabilité qui oblige les banques à ne pas dépasser 7% du montant global de leurs crédits par décaissements et par signature ;
- Le coefficient de division des risques bancaires en vertu duquel les banques ne doivent pas dépasser 10% du montant global de leurs crédits par décaissements et par signature ;
- La couverture par des provisions et une nouvelle classification des créances en souffrance.

Ces mesures seront renforcées par la nouvelle loi bancaire et les nouveaux statuts de Bank Al-Maghrib qui prévoient, parmi d'autres mesures, un renforcement du rôle de cette autorité monétaire, entre autres, dans la gestion monétaire et la régulation du secteur bancaire.

Section 2 : L'assouplissement des emplois obligatoires

Dans le prolongement de la politique de libéralisation du crédit, les autorités monétaires ont procédé depuis le début des années 1990 à l'abandon des emplois obligatoires suivant une période transitoire.

Ainsi, à l'exception de la réserve monétaire qui est toujours en vigueur comme moyen de recours en cas de dérapage, plusieurs emplois obligatoires ont été supprimés. Il s'agit du portefeuille minimum des effets représentatifs des CMTR/PME et jeunes promoteurs, du plancher d'effets publics, du coefficient d'emplois en crédits immobiliers, et du coefficient de retenue pour les créances nées sur l'étranger.

Cet aménagement a également touché d'autres emplois obligatoires auxquels les banques étaient soumises et qui devaient être démantelées progressivement. Il s'agit du plancher d'effets publics ou portefeuille minimum de bons de trésor que les banques devaient obligatoirement détenir, le portefeuille de bons CNCA à 1, le coefficient d'emploi en crédits immobiliers et les bons du trésor à 1 an.

Section 3 : La régression de la sélectivité du crédit

Longtemps de mise au Maroc comme outil d'orientation des crédits vers des secteurs jugés prioritaires, la sélectivité des crédits a été abandonnée au profit des mécanismes du marché et ce à travers l'abandon des financements privilégiés et la suppression des financements obligatoires.

Ainsi, il a été procédé, peu à peu, à l'élimination des financements privilégiés (crédit à l'exportation et CMTR/PME et jeunes promoteurs) en raison de la faible attraction de ces types de financements suite à la levée, en janvier 1991, de l'encadrement des crédits conjuguée à l'annulation de la possibilité de réescompte automatique à taux privilégiés avant juin 1995. A cela s'ajoutent également les faibles taux, jugés de rentabilité insuffisante par les banques comparativement à d'autres crédits, dont ils étaient assortis après la libéralisation

Par ailleurs, les emplois obligatoires ont été supprimés. Aujourd'hui, on retrouve uniquement les emplois relatifs aux bons de caisse CNCA à 1 an dédiés au financement de l'agriculture et les bons du trésor à 1 an destinés à la promotion de l'habitat économique et la PME.

Les montants de ses portefeuilles que les banques doivent détenir sont limités respectivement à 2% et 1%⁷⁵ de leurs exigibilités à vue. Ils sont trop faibles pour être significatifs notamment en matière de promotion des PME.

⁷⁵ Techniques de banque de crédit et de commerce extérieur au Maroc, Mohammed Azzedine Berrada ; éditions ESCA ; 4^{ème} édition 2000

Conclusion du chapitre 2

L'environnement financier des PME a certes connu des évolutions importantes pour s'adapter aux contraintes qui se posent à ce type de structures dans une économie de plus en plus libéralisée.

Malgré la multiplication des intervenants bancaires, les produits offerts ne conviennent pas à la spécificité de l'innovation. De nature risquée et demanderesse de capitaux mobilisés à long terme, elle reste incompatible avec la vision des banques axée surtout sur le court terme et des emplois certains.

- Quels sont donc les problèmes de financement de l'innovation ?
- Comment y remédier ?

Ce sont là deux questionnements auxquels nous tenterons d'apporter des ébauches de réponses dans le deuxième chapitre de cette troisième partie.

Nous avons jugé inoportun de nous attarder sur les lignes de financement des PME pour deux principales raisons :

- Le dispositif prévu par la charte des PME n'est pas entré en vigueur ; donc il est difficile d'apprécier la nouvelle stratégie de promotion des PME telle qu'elle a été conçue et qui reste amputée des instruments financiers de sa mise en œuvre ;
- L'analyse des lignes dédiées aux PME et aux micro-crédits ont fait l'objet de plusieurs travaux de mémoires et de thèses.

Nous estimons qu'il est plus judicieux de s'attarder sur les contraintes d'accès des PME innovantes au financement bancaire et par apports de fonds propres.

Chapitre 3

**L'accès des PME innovantes au financement :
déficit de capitaux ou méfiance face au risque ?**

Introduction

Le financement de l'innovation dans les PME fait appel à un élément central qui est le degré de risque encouru par le bailleur de fonds. En effet, comme le soulignent Julien, Saint Pierre et Beaudoin⁷⁶ « le problème de financement de l'innovation et de l'achat de technologies avancées dans les PME en général peut être considéré, du point de vue de la théorie financière, comme tout problème de financement d'un projet d'investissement qui peut comporter un haut degré d'incertitude donc de risque ».

Les travaux empiriques consacrés à la PME innovante ont décelé trois types de risques au sein de ces entreprises : le risque d'affaires, le risque lié à l'entrepreneur et le risque financier. Nous avons présenté dans la sous-section relative aux risques de l'innovation relevant de la deuxième partie de ce mémoire le risque d'affaires composé des risques commercial, de gestion et technologique qui sont liés à l'innovation elle-même.

Il apparaît donc clairement que les difficultés d'accès des PME innovantes au financement est plus lié à l'appréciation du risque par les bailleurs de fonds. Dans ce cadre, la notion de déficit est à écarter comme cela a été souligné par une étude récente de l'OCDE⁷⁷ qui a précisé que « la constatation de l'impossibilité dans laquelle se trouvent certaines entreprises d'obtenir des capitaux ne constitue pas en soi la preuve qu'il existe un déficit de financement. Sur un marché concurrentiel, certaines entreprises seront, à juste titre, privées de financement si elles représentent un risque nettement supérieur à celui que sont prêts à assumer des investisseurs pour un taux de rémunération donné ».

Les experts de l'OCDE ont également souligné qu'on ne peut considérer qu'il existe un déficit de financement que si des entreprises méritant d'être financées ne peuvent obtenir les fonds dont elles ont besoin sur le marché des capitaux en raison d'imperfections du marché.

Nous aborderons dans ce qui suit, les problèmes de financement des PME innovantes à travers l'analyse du cycle de vie financier et le déficit de financement des PME innovantes. A cet égard, il sera procédé à la mise en relief des éléments de risque liés à l'entrepreneur et au financement qui sont des déterminants importants dans l'accès des PME innovantes au financement.

⁷⁶ Julien PA, St Pierre, Jj et Beaudoin, R (1996) ; Innovation dans les PME, nouvelles technologies et leur financement : une synthèse des travaux récents éditée par la revue canadienne des sciences de l'Administration.

⁷⁷ Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée. Document préparé à l'occasion de la 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME tenue à Istanbul, Turquie ; 3-5 juin 2004.

Section 1 : Problèmes de financement des PME innovantes

La croissance des PME voire leur survie est entravée par un certain nombre de difficultés dont notamment les problèmes de financement. En effet, l'accès aux ressources financières est identifié par de nombreuses études et déclarations de responsables du secteur public et privé aussi bien au Maroc qu'à l'échelle internationale comme l'un des principaux obstacles à la survie et à la croissance des PME et encore plus celles innovantes.

A cela s'ajoute l'étroitesse du marché (la PME est souvent orientée vers un marché local). Par ailleurs, le manque de compétences managériales, la forte proportion d'actifs incorporels, l'absence de pièces comptables adéquates et le manque d'avoirs qui caractérisent les PME sont autant de facteurs qui tendent à accentuer le risque de ces entreprises.

Dans ce contexte, les banques commerciales et les investisseurs traditionnels se montrent réticents à fournir leurs services financiers à ce type d'entreprises.

Avant de s'atteler à l'analyse de l'offre de financement des PME innovantes par le capital-investissement destiné à remédier à la réticence du système bancaire, il convient d'examiner le cycle de vie financier d'une entreprise, d'étudier les différences de structures financières entre PME traditionnelles et PME innovantes pour pouvoir comprendre les spécificités des besoins de ces structures et apporter des réponses en terme de financement adéquats.

Section 2 : Cycle de vie financier d'une entreprise

En général, les PME innovantes sont confrontées à des difficultés pour accéder aux diverses sources de financement. Toutefois, il faudrait souligner qu'à chaque phase du développement de l'entreprise correspond des besoins de financement différents. Dans ce cadre, la notion de cycle de vie financier prend toute sa signification.

Ainsi, les besoins exprimés par les jeunes PME et celles innovantes sont souvent satisfaits par les économies personnelles en premier lieu avant de se tourner vers la famille et les amis. Etant caractérisées par un niveau élevé de risque ainsi que par des actifs incorporels et des années de déficit à venir, il leur est extrêmement difficile d'obtenir des prêts auprès des établissements bancaires.

En effet, l'élément de risque le plus prépondérant à ce stade est celui lié à l'entrepreneur. Celui-ci joue un rôle central et poursuit une multitude d'objectifs souvent différents de ceux du gestionnaire financier d'une grande entreprise. Le rendement qu'il réalise sur son investissement qu'est la création d'une PME est beaucoup plus que financier. Ses objectifs comprennent « des éléments de rendement financier, de satisfaction, d'autonomie et d'indépendance. Cette fonction est plus complète car il a investi une partie importante de son capital financier et humain dans l'entreprise, de telle sorte que le portefeuille est souvent peu diversifié »⁷⁸

Ayant une image pareille, l'entrepreneur ou le fondateur est perçu par les milieux bancaires comme un dirigeant qui ne poursuit pas un seul objectif tel que la maximisation de la richesse comme c'est le cas pour le gestionnaire d'une grande entreprise donc dénué de rationalité économique et financière. Par ailleurs, il est estimé comme quelqu'un qui jouit ou plus précisément cherche à jouir d'une grande liberté pour réaliser ses objectifs non monétaires (conservation de son autonomie, assurer l'emploi à ses proches, être reconnu dans son milieu, avoir un certain prestige, etc.).

Dans ces conditions, les analystes financiers estiment que ce type d'entreprises est le lieu propice à l'émergence d'une multitude de comportements financiers de la part des entrepreneurs-dirigeants qui se répercuteront de diverses façons sur les résultats financiers de l'entreprise notamment en matière de rentabilité, de liquidités et de rendement des capitaux investis.

Ces caractéristiques du propriétaire-dirigeant, amplifiées par la recherche d'autonomie, le désir de contrôle et une certaine fluidité entre son patrimoine personnel et celui de son entreprise peuvent l'empêcher de recourir à des ressources externes pour pallier ses carences en gestion ou pour financer la croissance de son entreprise.

Si l'entreprise survit à cette première étape de démarrage, elle entrera dans une seconde phase de développement qui nécessite une nouvelle injection de capitaux pour financer la croissance de ses moyens de production et de distribution ainsi que la poursuite de ses travaux de recherche et développement. Il n'en demeure pas moins que les actifs incorporels sur lesquels se fondent ses activités et l'incertitude qui caractérise ses flux de trésorerie n'en font guère une candidate idéale pour financement par emprunt. En outre, il lui sera d'autant plus difficile d'obtenir des prêts que le personnel des banques comprend un nombre limité voire parfois inexistant de spécialistes de l'innovation et de la technologie, qui pourraient correctement évaluer les perspectives d'évolution des projets innovants.

⁷⁸ Financement de l'innovation dans les PME : une recension récente de la littérature. Rapport de veille présenté à l'Observatoire de Développement Canada ; Octobre 1999.

A ce stade d'évolution, les PME en général et celles innovantes en particulier présentent un risque financier très élevé pour contracter aisément des crédits bancaires. Ce risque est lié à la structure de financement que l'entreprise a subi ou qu'elle a choisie, à l'identité et à l'origine des partenaires financiers, aux contrats de financement (échéance et clauses restrictives), à la capacité d'endettement inutilisée et à la capacité de réinvestir des propriétaires actuels.

La structure de financement renvoie à la répartition du financement de l'entreprise entre ressources entraînant des charges fixes (intérêts, dividendes, remboursement de capital, remboursement découlant de clauses participatives) et celles qui n'en comportent pas. Plus les charges fixes sont importantes, plus le risque financier est élevé et moins l'entreprise est capable de résister à des événements imprévus, comme c'est souvent le cas pour les projets d'innovation.

L'existence de partenaires financiers au sein de l'entreprise joue en faveur des PME innovantes puisque la présence de certains partenaires financiers, tels que les sociétés de capital risque, peut diminuer le risque financier de certaines PME par leur influence sur la gestion et leur attitude plus positive vis-à-vis des retombées des projets d'innovation.

Les contrats de financement peuvent à leur tour influencer le risque financier d'une PME par la présence de certaines clauses restrictives qui peuvent restreindre le financement futur, empêcher l'expansion de l'entreprise, etc. A cela s'ajoute les garanties exigées et stipulées dans les contrats. Sachant que les besoins financiers des PME innovantes sont complexes notamment pour investir dans de nouvelles technologies et peuvent provenir d'éléments matériels (nouveaux employés, achats d'instruments, nouveaux matériels, etc.) qu'immatériels, la plupart des institutions financières ne savent pas comment évaluer les garanties provenant d'actifs intangibles.

Section 3 : Les différences de structures financières entre PME traditionnelles et PME innovantes

Au stade du démarrage, les PME innovantes utilisent des ressources financières internes, comme les autres petites et moyennes entreprises affichant des flux de trésorerie négatifs. Lorsque les PME innovantes lancent et mettent au point des produits ou des services nouveaux ou améliorés pour se développer et survivre, leurs besoins de financement excèdent souvent leur capacité d'autofinancement, les obligeant à se tourner vers des sources externes. Or, l'incertitude et les asymétries d'information qui caractérisent les PME innovantes laissent penser que la voie du financement par emprunt est généralement impraticable pour ces entreprises.

Par ailleurs, les PME innovantes peuvent préférer éviter les contraintes financières qu'implique le service de la dette (des paiements réguliers au titre du remboursement du principal et des intérêts) en période d'expansion. Leur accès aux marchés des actions est également limité par l'importance des coûts fixes que représente tout appel à l'épargne publique, qu'il s'agisse des commissions de placement, des droits d'enregistrement ou des frais de conseil. A ces dépenses initiales s'ajoutent des frais annuels réguliers liés à la vérification, à la certification et à la diffusion d'informations comptables, ainsi que des frais de bourse, si bien qu'il est contraire à l'intérêt économique des PME de lever des fonds en quantité limitée sur le marché boursier.

Dans ces conditions, la capacité des entrepreneurs à collecter des fonds propres auprès d'investisseurs privés est cruciale pour la croissance et la survie des PME innovantes. Parallèlement, les investisseurs privés sont attirés par les perspectives de forte croissance et de bénéfices élevés qu'offrent ces PME. L'asymétrie de l'information, qui est au cœur du problème du financement par emprunt, est réduite pour le financement privé par capitaux propres lorsque les bailleurs de fonds sont activement impliqués dans les organes d'administration de l'entreprise. Cette apparente inversion de l'hypothèse relative à la hiérarchie des sources de financement reflète par conséquent le risque et l'incertitude qui caractérisent les PME innovantes. « A mesure que celles-ci parviennent à maturité, leurs besoins de financement se rapprochent de ceux des autres PME et le financement par emprunt joue un rôle croissant parmi leurs sources externes de financement »⁷⁹.

Section 4 : Le financement de l'innovation dans un contexte de risque : la mitigation des risques

La théorie financière nous enseigne que les bailleurs de fonds tendent à exiger des rendements plus élevés à mesure que le risque des projets augmente. Pour se prémunir contre ces risques, les organismes financiers recourent même à l'inclusion, dans les contrats de financement, de clauses restrictives ayant pour but de protéger leurs mises initiales. Cette situation est beaucoup plus vécue par les PME innovantes qui par la nature de leurs projets présentent un niveau de risque élevé.

Face à cette perception des PME innovantes par les bailleurs de fonds, les promoteurs disposent d'outils leur permettant de réduire l'ampleur des risques voire même les faire disparaître. Par ailleurs, ces derniers peuvent mobiliser diverses sources de fonds pour financer leurs innovations.

⁷⁹ Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée. Document préparé à l'occasion de la 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME tenue à Istanbul, Turquie ; 3-5 juin 2004.

Les difficultés d'appréciation des risques et la détermination de la valeur qu'ils impliquent sont à l'origine de la plupart des problèmes de financement des PME en général et celles innovantes en particulier. Il en découle que « les problèmes de financement augmentent à mesure que l'entreprise est jeune et/ou l'essentiel de ses activités son innovantes. Pour pouvoir négocier avec les bailleurs de fonds, les dirigeants ont intérêt à mieux cerner les sources de risque pour pouvoir procéder à leur gestion »⁸⁰. Cette tâche est partagée entre la PME et le bailleur de fonds.

Le tableau suivant illustre les différents types de risques que posent les PME innovantes et les moyens de leur mitigation.

Type de risque	Moyen de couverture ou de mitigation
Risque de gestion	Formation du personnel, embauche de ressources spécialisées, augmentation du degré d'expertise de l'entreprise
Risque commercial	Alliance avec d'autres partenaires, contrats stipulant des ententes à long terme avec les clients clés, obtention d'un brevet
Risque technologique	Embauche de ressources spécialisées, alliance avec des centres de recherche et des universités
Structure de financement	Surveillance des liquidités et des frais fixes de financement, mesure du degré de couverture du fardeau de la dette
Partenaires financiers	Réputation des institutions intéressantes, magasinage pour obtenir la meilleure offre de financement compte tenu des caractéristiques de l'entreprise
Contrats de financement	Négociation attentive des clauses restrictives et des garanties
Risque du propriétaire-dirigeant	Formation d'une équipe de direction, d'un conseil d'administration ou un comité de gestion
Asymétrie de l'information	Obligation de diffusion régulière des informations aux bailleurs de fonds

Source : Financement de l'innovation dans les PME ; Observatoire de Développement Canada ; Octobre 1999

L'identification des risques et leur mitigation ou l'apport de solutions permet aux bailleurs de fonds de mieux mesurer le risque résiduel qui va être à la base de la détermination de l'offre financière et des conditions qui l'accompagnent. Cette évaluation globale devrait leur permettre de décider d'investir ou de ne pas investir dans le projet et de fixer, éventuellement, les conditions des mises de fonds.

Robert Beaudoin et José Saint Pierre ont construit un modèle de détermination des différentes composantes du risque et la manière dont chacune d'elle sera rémunérée.

Ils ont décomposé le risque de l'innovation en trois niveaux que sont le type, la phase et l'intensité.

⁸⁰ Financement de l'innovation dans les PME : une recension récente de la littérature. Rapport de veille présenté à l'Observatoire de Développement Canada ; Octobre 1999.

Ils ont émis l'hypothèse que la phase est un facteur d'aggravation du risque plus important que le type qui lui, est également plus important que l'intensité de l'innovation. Donc, un projet d'innovation immatériel en phase de R&D et qui se fait de façon radicale, est beaucoup plus risqué qu'un projet d'innovation matériel, qui se fait de façon graduelle et pour un élément plutôt mature.

Ils ont appliqué le même raisonnement à la PME en tant qu'entité, où les trois éléments principaux d'aggravation du risque d'affaires sont, par ordre de priorité, le stade de développement, l'entrepreneur et le secteur. Le risque est donc évalué d'une façon relative.

Les hypothèses retenues par les deux chercheurs sont :

- Avant l'innovation, le risque d'affaires de la PME représente environ 50 % de son degré de risque total, l'autre partie étant liée au risque financier.
- Pour pouvoir déterminer le niveau de risque du projet à financer, il faudrait l'insérer dans le cadre des activités de son promoteur et voir son effet sur le risque total de l'entreprise ;
- Considérer l'importance de l'innovation à financer dans la PME qui la réalise. Cette importance peut être mesurée à partir des informations budgétaires ou selon le degré d'intervention stratégique. Une fois l'importance connue, on lui donne une pondération allant de 0 à 100%.

L'équation suivante illustre le risque total avant financement :

$$\text{Risque total} = \{\text{Risque projet} \times \text{VM projet}\} + \{[(\text{Risque d'affaires} \times 50\%) + (\text{Risque financier} \times 50\%)] \times \text{VM entreprise}\}$$

Où

Risque **projet** = Risque relatif du projet ;

Risque **d'affaires** = Risque d'affaires de l'entreprise avant l'ajout du projet

Risque **financier** = Risque financier de l'entreprise avant l'ajout du projet

VM **projet** = Valeur marchande du projet exprimée en pourcentage de l'actif total de l'entreprise corrigé pour l'ajout du projet:

VM **entreprise** = Valeur marchande de l'entreprise avant l'ajout du projet

Le risque total obtenu n'est pas le risque à rémunérer, puisqu'il peut être réduit soit par des mesures de contrôle ou par des mesures de mitigation. Par exemple, un projet de R&D d'un nouveau produit pourrait être réalisé en partenariat avec un centre de recherche, ce qui pourrait réduire le degré de risque de gestion et technologique, en diminuant l'incertitude des activités de recherche. Le risque total à rémunérer serait ainsi défini :

Risque à rémunérer = Risque total - Éléments de couverture ou de mitigation

Conclusion du chapitre 3

L'accès des PME au financement est très souvent évoqué comme l'une des contraintes majeures à leur développement. Dans le cas particulier des PME innovantes, l'accès aux crédits est limité par la perception du risque qu'en font les bailleurs de fonds.

Malgré les différentes mesures introduites pour faciliter l'accès des PME au financement, ces dernières continuent de souffrir de la méfiance des bailleurs de fonds.

Pour encourager ce tissu d'entreprises, le densifier et lui garantir les conditions d'une concurrence optimale sur les marchés national et international, les mesures introduites à la politique de crédit ont été variées.

A travers la libéralisation de l'activité bancaire, l'assouplissement des emplois obligatoires et la régression de la sélectivité des crédits, les autorités monétaires ont levé presque toutes les mesures d'action directe des pouvoirs publics pour laisser les forces du marché orienter la distribution des crédits.

Cependant l'impact de telles actions sur la capacité d'accès des PME au financement reste peu probant dans la mesure où l'action des pouvoirs publics n'a pas pris en compte les spécificités des PME innovantes ainsi que les différences de structures financières entre PME traditionnelles et PME innovantes. Cette démarche aurait pu contribuer à la compréhension des spécificités des besoins de ces structures et d'apporter des réponses adéquates en terme de financement.

Chapitre 4

L'offre de financement : hiérarchisation des sources de financement des PME innovantes

Introduction

Pour financer leurs projets d'innovation, les PME ont trois possibilités :

- S'autofinancer en utilisant les ressources qu'elles ont générées ;
- S'endetter auprès de leurs groupes d'appartenance des banques ou des autres institutions financières ;
- Emettre des titres sur le marché et accroître leurs fonds-propres.

Dans le cas des PME innovantes, une quatrième source s'ajoute :

- Il s'agit des programmes gouvernementaux de soutien à l'innovation.

En effet, comme on vient de le voir ci-haut, les PME innovantes sont soumises à de fortes contraintes financières externes, dans la mesure où les différents risques analysés précédemment semblent jouer en leur défaveur. En conséquence, elles s'appuient davantage sur les ressources financières des fondateurs et les capitaux de démarrage fournis par les parents, les amis et les investisseurs privés. Une fois que le potentiel de croissance d'une entreprise se traduit par des flux de trésorerie positifs, les financements externes tels que les prêts bancaires et le capital-investissement deviennent disponibles.

Avant de s'atteler à la présentation des différentes options qui se présentent aux PME innovantes par le marché, il convient de souligner qu'à l'instar des autres PME, elles recourent en premier lieu à l'autofinancement et parfois même à des financements dits « informels ».

Section 1 : Le financement initial : le nécessaire recours à l'autofinancement

Selon F. Janssen⁸¹ l'autofinancement d'une PME doit se comprendre dans un sens large. « Il incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser dans l'entreprise afin de financer l'innovation. Ce phénomène n'est pas rare. Il peut se traduire par le recours à un compte courant créditeur, ou même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché ».

Plusieurs raisons, souvent subjectives, expliquent le recours systématique du dirigeant à l'autofinancement dont notamment le besoin d'indépendance et d'identification du patrimoine de la famille à celui de l'entreprise. Les bénéfices dégagés sont systématiquement réinvestis dans l'entreprise.

⁸¹ F Janssen est enseignant chercheur à l'université catholique de Louvain (Institut d'Administration et de gestion) et conseiller au Centre européen de la PME. Il est l'auteur, entre autres, d'un article sur « l'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement des PME et sur leurs relations avec les banques » pour le compte de l'institut de recherches sur les PME du Canada en 2002.

De même, le recours à l'autofinancement se caractérise par sa souplesse. En effet, la décision relève de la seule volonté du dirigeant qui de surcroît semble associer un coût nul à l'utilisation de ce mécanisme, ignorant ainsi son coût d'opportunité.

Par ailleurs, il est considéré que le recours à l'autofinancement s'explique par la volonté des propriétaires-dirigeants d'échapper aux coûts d'agence notamment lorsque le capital n'est pas entre les mains du seul dirigeant (fondateur). De ce fait, le recours à ce mécanisme garantit le maintien du capital entre les mains du dirigeant et/ou de la famille propriétaire et permet d'éviter ainsi la survenance de coûts d'agence qui interviendraient en cas de recours à des financements externes.

Malgré les inconvénients de ce type de financement qui, par le comportement du propriétaire-dirigeant, limite la croissance des PME à sa capacité à dégager des bénéfices nets d'impôts, il n'en demeure pas moins que certains pays ont mis en place des mesures pour le soutenir, vu son importance dans les premières phases de l'innovation.

Ainsi, au Japon, il existe un cadre permettant d'émettre des obligations pour des parents et amis, destiné à atténuer les contraintes financières auxquelles sont confrontées les micro-entreprises et les jeunes entreprises. L'émission d'obligations en dehors du marché destinées à un petit nombre d'investisseurs, tels que des amis, des connaissances et des parents, n'est pas subordonnée au respect de formalités telles que la présentation de formulaires d'enregistrement de titres. Grâce à cette procédure simplifiée, il est plus facile pour les micro-entreprises et les jeunes entreprises de réunir des fonds auprès de parents et d'amis.

Conscientes des possibilités qu'offre ce mécanisme pour alléger les contraintes financières qui pèsent sur ces entreprises, certaines collectivités locales japonaises commencent à apporter leur soutien aux firmes qui émettent des obligations placées de gré à gré auprès d'un petit nombre d'investisseurs. Ainsi, à Tokyo, l'arrondissement de Bunkyo a lancé un programme de bonification d'intérêts ciblé sur les obligations émises par des PME en dehors du marché pour un petit nombre d'investisseurs au cours de l'exercice 2003.

Au Maroc, les PME, au même titre que toutes les entreprises, bénéficient de la possibilité d'apports en compte courant associés. Les intérêts servis aux associés à ce titre font partie des charges déductibles sans pour autant que leur montant ne dépasse le montant du capital social et le taux des intérêts déductibles ne peut être supérieur à un taux fixé annuellement⁸². Etant limité aux seuls associés, il ne permet pas de mobiliser des fonds auprès d'autres investisseurs potentiels membres de la famille ou amis comme on vient de le voir notamment avec l'exemple japonais.

⁸² Article 7 de la loi n° 24/86 instituant l'Impôt sur les Sociétés et article 15 de la loi n° 17/89 instituant l'Impôt Général sur les Revenus. Ces articles traitent des charges déductibles

L'importance du recours à l'autofinancement a été mise en exergue dans plusieurs études. Ainsi, Pierre-André Julien⁸³ a démontré que 43% des PME à forte croissance au Québec font appel aux fonds propres pour assurer leur progression. De plus, dans 47% des cas, des avoirs personnels ont été réinvestis auxquels s'ajoutent des fonds provenant de sources informelles (parents, amis, etc.) ou privées à hauteur de 43%.

Pour sa part F. Janssen, en rapportant les résultats de l'étude menée sur les entreprises belges de taille moyenne a confirmé que 66% des dirigeants de ces entreprises déclarent recourir à l'autofinancement comme source prioritaire avant le crédit bancaire et l'ouverture du capital.

Le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie en France confirme, à son tour, que les PME innovantes de plus de 20 salariés recourent, en premier lieu, à l'autofinancement à hauteur de 73,8%⁸⁴. L'appel aux financements auprès du groupe d'appartenance intervient pour 7,4% des montants.

Au Maroc, l'enquête FACS⁸⁵ indique que les bénéfices réinvestis sont la source dominante du financement des entreprises industrielles au Maroc avec 62%. Selon un document de travail⁸⁶ complémentaire réalisé par le Ministère des finances et de la privatisation, ce chiffre connaît des disparités selon les régions et les secteurs.

Ainsi, 81,2% des entreprises installées à Tanger réinvestissent leurs bénéfices contre uniquement 35,3% à Nador. Ces chiffres s'élèvent à 52,4% à Settat, 57,5% à Rabat, 60,5% à Casablanca et 64,7% à Fès.

Par secteurs, ce sont les entreprises des activités chimiques qui réinvestissent le plus avec un coefficient d'autofinancement de 73,8%. Celles opérant dans le secteur de l'agroalimentaire disposent d'un faible taux de recours à l'autofinancement parmi les activités industrielles avec 48,9%. Une étude récente réalisée par la Fédération nationale de l'agriculture et de l'agroalimentaire (FENAGRI), confiée au Cabinet Tax and Legal Consulting, a mis en évidence l'importance des fonds propres comme principale source de financement de la mise à niveau des entreprises du secteur de l'agroalimentaire. Cette étude souligne que 59% des entreprises de ce secteur recourent à ce mode de financement.

⁸³ Cahier de recherche n° 00-04 préparé à l'occasion du congrès de l'Association Internationale de Management Stratégique, Montpellier ; 24-26 mai 2000. Le travail de M. Andrée J.P. est une étude de cas ayant porté sur 52 PME à forte croissance pour en dégager les facteurs explicatifs.

⁸⁴ Les sources de financement de l'innovation technologique dans l'industrie, article paru à la revue « Les quatre pages des statistiques industrielles », n° 156 ; novembre 2001. Enquête réalisée par le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie sous la supervision de Yann LHOMME.

⁸⁵ FACS (Firm Analysis and Competitiveness Survey) est une étude réalisée par la Banque Mondiale en partenariat avec le Ministère chargé de l'industrie et du commerce intitulée : le secteur manufacturier marocain à l'aube du 21^{ème} siècle.

⁸⁶ Analyse du mode de financement, de la productivité et du coût de la main d'œuvre des entreprises industrielles au Maroc. Document de travail n° 94 réalisé par la Direction de la Politique économique générale ; Novembre 2003.

Selon le même document de travail du Ministère des finances et de la privatisation, 52,6% des responsables des entreprises des industries électriques déclarent recourir à l'autofinancement, 62,9% au niveau du secteur de l'habillement, 63,2% dans le cuir, 63,4% au niveau du textile et 64,5% au niveau des industries du plastique.

Toutes les études susmentionnées ont confirmé que le recours aux crédits bancaires est la seconde source de financement. En effet, à défaut de pouvoir se financer suffisamment par autofinancement pour accompagner la croissance de l'entreprise et la poursuite des programmes d'innovation, les PME recourent naturellement aux prêts bancaires qui constituent la principale source de financement externe.

Section 2 : Accès aux crédits : avantages et importance de l'endettement

Le crédit bancaire constitue la première source de financement externe des PME. Toutefois, il convient de souligner que ces entreprises notamment celles innovantes restent peu attrayantes pour le système bancaire vu le risque qu'elles présentent.

En effet, comme indiqué ci-dessus, le haut niveau de risque des activités des PME innovantes laisse penser que le financement par emprunt n'est peut-être pas adapté à ce type d'entreprises, en particulier en phase d'amorçage. En cas de financement par emprunt, la rentabilité des capitaux engagés est limitée alors que l'investisseur est exposé aux risques de perte.

Paragraphe 1 : Les déterminants des conditions crédits bancaires

Selon une étude réalisée par Josée St-Pierre et Moujib Bahri⁸⁷, ces deux chercheurs considèrent que le statut de prêteur sans risque des banques, les oblige à protéger l'épargne des déposants lorsqu'elles octroient du financement aux différentes entreprises. Dans ce cadre, ils affirment que « les conditions de financement devront être déterminées en fonction de la capacité de remboursement des emprunteurs et du risque de défaut qu'ils présentent ». Dans ce qui suit, nous allons synthétiser le résultat de leurs travaux ayant porté sur la définition des déterminants des conditions de financement bancaire pour les PME à savoir : les résultats financiers, la diversité bancaire, l'âge de l'emprunteur et la taille de l'entreprise.

⁸⁷ Ces deux chercheurs sont co-auteurs du cahier de recherche n° 00-18 sur le thème « Relations entre la prime de risque bancaire des PME et différents indicateurs de risque » Institut de recherche sur les PME ; Canada ; 2003.

Concernant *les résultats financiers* des emprunteurs, les deux éléments avancés par les chercheurs, comme principaux déterminants financiers les plus regardés par les banques, concernent le degré de solvabilité et le ratio de liquidité des PME.

En effet, ils ont confirmé qu'une bonne connaissance du degré de solvabilité de la PME réduit le risque du prêt, et par conséquent son coût. Il en est de même de l'influence du ratio de liquidité de l'entreprise qui est lié négativement au taux d'intérêt chargé par les banques. Ainsi, les PME générant d'importants profits ont une capacité d'emprunt accrue auprès des banques et des autres institutions financières, alors que celles ayant un ratio d'endettement élevé paient généralement des taux d'intérêts plus élevés.

Il a été également mis en exergue que les PME ayant plus d'actifs tangibles payent des taux d'intérêts moins élevés sur leurs prêts comparativement à celles ayant des actifs intangibles. Or comme on vient de le mentionner ci-haut, les PME innovantes sont caractérisées par l'importance de leurs actifs intangibles ce qui fait d'elles des clients à haut risque pour le banquier et même en cas d'acceptation du financement, il leur facture une prime de risque élevée.

Les experts de l'OCDE⁸⁸ soulignent, pour leur part, que « les documents comptables des PME innovantes et les lacunes de leurs plans d'entreprise (business plan) ne facilitent guère la tâche aux banques lorsqu'elles tentent d'évaluer leur solvabilité ». Par ailleurs, compte tenu des frais administratifs et des coûts de transaction élevés que représentent les prêts ou les investissements de faibles montants, les portefeuilles de prêts aux PME ne sont pas rentables.

La diversité bancaire renvoie au manque de fidélisation de la relation entre une PME et sa banque qui influence l'accès et le coût du crédit. En effet, il a été démontré qu'il existe un impact significatif du nombre de banques qui prêtent à l'entreprise sur les taux d'intérêts. Ce constat est interprété par le fait que les relations exclusives avec une banque réduisent l'asymétrie de l'information et partant le coût du crédit.

F. Janssen a corroboré ce constat en soulignant que lorsque l'imperfection de l'information est prise en compte, il devient difficile, voire impossible pour le prêteur de déterminer la qualité de l'emprunteur et de son projet. Il a précisé que « les taux réclamés à certains emprunteurs ne sont plus élevés que dans la mesure où la banque doit faire face à des évaluations et des surveillances plus élevés ou si le risque de faillite est plus grand »⁸⁹.

⁸⁸ Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée. Document préparé à l'occasion de la 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME, tenue à Istanbul, Turquie ; 3-5 juin 2004.

⁸⁹ « l'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement des PME et sur leurs relations avec les banques ». Document élaboré par F. Janssen pour le compte de l'Institut de Recherches sur les PME du Canada en 2002.

Toutefois, il convient de souligner la particularité des PME innovantes pour lesquelles ce raisonnement n'est pas toujours valable lorsqu'il s'agit de financer un projet innovant même en cas de recours à leurs banquiers habituels. En effet, même avec des relations de longue date, très souvent le dirigeant de la PME ne divulgue pas, de manière intentionnelle, toutes les informations concernant son projet d'innovation ce qui lui engendre des difficultés d'accès au crédit avant même d'évaluer le coût du risque encouru et d'en fixer la prime.

L'âge de l'emprunteur est un autre déterminant des conditions de crédit bancaire dans la mesure où le client s'identifie à son affaire et où l'on se trouve en face d'un propriétaire-dirigeant avec les implications de ce modèle sur la difficulté de partage des patrimoines personnel et celui de l'entreprise. Toutefois, les termes des contrats de financement peuvent être plus favorables aux firmes plus âgées qui sont plus connues des prêteurs, qui ont des relations de longue date et qui sont plus faciles à évaluer par ces derniers. F. Janssen souligne à juste titre que « les relations suivies et durables entre une PME et une banque aboutissent à une plus grande disponibilité des crédits » et d'ajouter que « ce climat de confiance créé par les relations de clientèle peut servir de substitut à l'analyse financière ».

Enfin, *l'impact de la taille de l'emprunteur* sur les conditions de crédit a été vérifié à plusieurs reprises par des études empiriques qui ont toutes conclu que les banques utilisent la taille des entreprises comme mesure du risque du crédit de l'emprunteur. Josée St Pierre et Moujib Bahri ont souligné également que l'analyse du ratio de sécurité a révélé que les garanties exigées sont plus restrictives pour les petites entreprises. Ainsi, au lieu d'avoir des taux d'intérêts en baisse à mesure que le ratio garanties/prêts augmente, c'est le contraire qui se produit.

F. Janssen ajoute à ce titre que lors de l'octroi d'un crédit à un dirigeant de PME, les banques exigent des garanties issues de son patrimoine personnel et assimilent donc ce patrimoine ou celui de sa famille à celui de l'entreprise ce qui réduit la logique de la responsabilité limitée. De surcroît, plutôt que d'étudier en profondeur le dossier de l'entreprise, le banquier s'assurera de la consistance des garanties qui constituent le mécanisme central d'ajustement du risque. Le banquier considère que non seulement les garanties limitent les pertes des banques en cas de non remboursement des prêts, mais en plus, leur rôle serait d'encourager les "bons" débiteurs à se manifester.

Paragraphe 2 : Les crédits bancaires : une contribution mitigée au financement de l'innovation

Etant donné que les PME en général et celles innovantes en particulier sont plus risquées, les banques, plus prudentes par nature, se montrent plus réticentes à leur octroyer des prêts ce qui risque de freiner l'innovation.

Ce constat est confirmé par plusieurs études réalisées aussi bien au Maroc qu'à l'échelle internationale.

Ainsi, l'enquête⁹⁰ menée en France, a montré que les PME industrielles empruntent auprès des banques à hauteur de 6,4% des montants des projets. Ce niveau montre clairement que l'endettement bancaire est moins important que l'autofinancement, les programmes gouvernementaux ou le capital-investissement pour faire face au risque. Les banques sont associées au risque mais pas au succès, si ce n'est à travers une prime de risque intégrée au taux d'intérêt et qui ne peut dépasser certaines limites. Les projets trop risqués sont donc écartés du fait que la banque dispose de peu de garanties facilement recouvrables pour assurer les prêts octroyés.

De ce fait, rares sont les entreprises innovantes qui recourent à l'endettement bancaire comme seule source de financement : 7% seulement des entreprises innovantes ; soit 17%⁹¹ de celles qui n'utilisent qu'une seule source de financement.

Par ailleurs, cette enquête a révélé que les petites et moyennes industries (PMI) se tournent d'avantage vers les banques pour compléter les sommes qui leur manquent et mener à bien leurs projets innovants. Dans ce cadre, 38% des PMI de moins de 100 salariés s'endettent auprès des banques pour financer leurs projets d'innovation. Ces prêts bancaires couvrent près du tiers des besoins de financement liés à l'innovation et les montants octroyés sont, en général, assez faibles avec une moyenne de 110 000 euros par entreprise⁹².

Selon les experts de l'OCDE, à mesure que les entreprises innovantes arrivent à maturité leurs besoins de financement se rapprochent de ceux des autres PME. Dans ce cadre, le financement par emprunt joue un rôle croissant parmi leurs sources externes de financement. C'est ce qui ressort du tableau ci après qui présente le recours des PME européennes au financement externe et notamment aux divers produits bancaires.

⁹⁰ Les sources de financement de l'innovation technologique dans l'industrie, article paru à la revue « Les quatre pages des statistiques industrielles », n° 156 ; novembre 2001. Enquête réalisée par le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie sous la supervision de Yann LHOMME.

⁹¹ et ⁸⁶ : Les sources de financement de l'innovation technologique dans l'industrie, article paru à la revue « Les quatre pages des statistiques industrielles », n° 156 ; novembre 2001. Enquête réalisée par le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie sous la supervision de Yann LHOMME.

**Recours des PME au financement externe dans les pays
de l'Union européenne (%), en 2001**

	Financement par emprunt			
	Découverts	Crédits bancaires	Crédit-bail	Affecturation
Belgique	37	56	25	4
Danemark	73	24	25	7
Allemagne	47	66	43	2
Grèce	23	68	15	8
Espagne	8	58	48	15
France	36	63	47	32
Irlande	70	39	48	14
Italie	78	17	41	17
Luxembourg	22	44	33	11
Pays-Bas	17	50	31	3
Autriche	42	65	39	6
Portugal	16	48	47	10
Finlande	46	64	27	14
Suède	70	37	29	3
Royaume-Uni	59	34	42	7
Total UE	50	46	39	11

Source : Le financement de l'innovation dans une économie mondialisée ; OCDE, juin 2004

En moyenne, 50% des PME déclarent recourir au découvert bancaire. Ce taux varie de 8% en Espagne à 78% en Italie. Les crédits bancaires proprement dits sont demandés à hauteur de 46% des entreprises enquêtées. L'Italie est le pays où les PME recourent le moins à ce type de financement avec 17% contre des niveaux dépassant la moyenne européenne dans neuf (9) pays de l'Union sur quinze en 2001. Le recours au crédit bail est cité par 39% des PME comme source alternative de financement. Quant à l'affecturation, il est évoqué uniquement par 11% des entreprises en moyenne.

Partant de constats similaires, l'Agence du Développement Economique du Canada a précisé, dans une publication⁹³ récente, que la réticence des intermédiaires financiers à accorder leurs concours aux PME innovantes n'est pas une problématique de disponibilité des fonds. Les conclusions de cette Agence ont montré qu'il s'agit essentiellement d'un problème d'accessibilité aux différentes sources de financement dont notamment les banques.

Au Maroc, le recours aux banques et aux autres institutions financières a été cité par 20% des entreprises enquêtées comme complément à l'autofinancement. Ce taux est très faible comparativement à des pays émergents tels que l'Inde (36%) et la Thaïlande (47%)⁹⁴.

⁹³ Financement de l'innovation dans les PME ; Rapport d'ateliers de discussion réalisé par Innovtech Inc pour le compte de l'Agence du Développement Economique du Canada ; 1999

⁹⁴ Enquête FACS réalisée par le Banque Mondiale en partenariat avec le Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce

Des disparités énormes existent entre régions⁹⁵ : Tanger affiche le faible taux de recours des PME industrielles aux crédits bancaires (7,2%), ce qui concorde avec les réponses des entités enquêtées plaçant cette région en tête des régions recourant à l'autofinancement pour répondre à leurs besoins en la matière et confirmant ainsi la complémentarité entre les deux modes de financement.

Pour les autres régions, Fès occupe la seconde place de recours des PME industrielles aux prêts bancaires avec 16,9%, suivie de Rabat avec 20,9%, Casablanca avec 22,2%, Nador avec 23,1% et Settat avec 24,1%.

Le faible taux de recours des entreprises aux crédits bancaires n'est pas dû à de mauvaises relations avec les banques. Au contraire, toutes les entreprises enquêtées ont confirmé détenir un compte en banque. « En moyenne, elles ont des compte dans deux banques et 40% ont un seul compte. De surcroît, ces entreprises soulignent qu'elles sont clientes de leur banque principale en moyenne pendant 11 ans »⁹⁶.

Par ailleurs, il est à souligner que 45% des entreprises répondant à l'enquête de la Banque Mondiale n'a jamais contracté de prêt bancaire. Cette situation laisse suggérer que les raisons résident dans la panoplie de garanties exigées et les taux élevés résultants de l'application d'une prime de risque conséquente.

L'étude menée par la Banque Mondiale a mis en exergue les différentes garanties exigées par les banques pour octroyer un prêt ou un découvert à leurs clients.

Garanties juridiques	Découvert	Prêt
Terrain et bâtiments	36%	41%
Nantissement sur fonds de commerce	52%	41%
Machines et équipement	37%	46%
Chèques et autres actifs liquides	18%	9%
Dettes sur actifs personnels du propriétaire	41%	28%
Garanties d'autres (cautionnement)	4%	9%
Obligations et titres de propriété	8%	6%
Autres	5%	11%
total	100%	100%

Source : enquête Facs

L'analyse de ce tableau montre la nature variée des garanties par lesquelles les banques s'entourent pour se prémunir contre tout défaut de paiement, ce qui concorde avec la conclusion de José St-pierre et Moujib Bahri⁹⁷ selon laquelle l'exigence de garanties constitue pour les banques le mécanisme central d'ajustement du risque permettant l'accès aux actifs même si l'entrepreneur fait défaut.

⁹⁵ Document de travail n° 94 du Ministère des finances et de la privatisation cité ci-haut.

⁹⁶ enquête FACS citée ci-haut

⁹⁷ Co-auteurs du cahier de recherche 00-18 cité ci-haut.

Cette panoplie de garanties montre que ce ne sont pas seulement les terrains et les bâtiments qui sont exigées par les banques pour couvrir les risques. Ils ne sont même pas la plus importante forme de garantie. Les banques recourent à une sorte de mixage des différentes formes de garanties. Ceci laisse suggérer que l'exigence des garanties n'est pas le seul obstacle au financement bancaire de l'innovation dans les PME au Maroc. C'est beaucoup plus lié à la disponibilité de spécialistes de l'innovation au sein des banques pour pouvoir examiner les dossiers de crédits. En effet, comme cela a été souligné lors du séminaire sur le financement des PME au Maroc⁹⁸ « les analyses des dossiers de crédits raisonnent par secteurs et non par projets ou par type d'entreprise ».

L'une des recommandations de ce séminaire soulevées par le Gouverneur de Bank Al-Maghrib réside dans l'accélération de la mise en place d'une centrale des bilans et le lancement du chantier relatif aux rating des entreprises par les banques. Actuellement, chaque banque se base sur son propre système de notation interne pour évaluer la prime de risque.

L'objectif étant de « normaliser le système sur l'ensemble de la place pour plus de transparence et d'objectivité dans les critères d'évaluation du risque » (le Gouverneur de Bank Al-Maghrib).

Conclusion du chapitre 4

Le recours aux crédits bancaires s'avère être l'une des sources de financement les plus importantes dans l'ensemble des économies. Cependant, la perception du risque constitue l'élément central sur lequel se fonde toute décision d'accorder un concours financier de la part des banques.

Les institutions bancaires sont plus prudentes par nature du fait qu'elles gèrent des disponibilités à court terme. Elles se montrent ainsi plus réticentes à octroyer des prêts aux PME innovantes, ce qui limite l'apport de ce secteur au financement de l'innovation.

Le seul moyen d'ajustement du risque reste dans ces conditions l'exigence d'une variété de garanties allant jusqu'au patrimoine personnel du demandeur du crédit. Par de telles pratiques, les banques peuvent se prémunir du défaut de non paiement en accédant au patrimoine du propriétaire même si l'entreprise fait défaut.

Le recours des banques à de telles pratiques peut s'expliquer par le faible recours des PME au mécanisme de garantie des crédits mis en place par Dar Addamane qui reste tout de même peu vulgarisé ainsi qu'à une culture de méfiance de la majorité des banques marocaines vis-à-vis de ce type de produits. Ces dernières préfèrent s'entourer de garanties réelles que d'une caution produite par un autre organisme même s'il est une émanation de l'Etat.

⁹⁸ Le financement de la PME et les opportunités de croissance pour les banques, séminaire tenu le 4 avril 2004 par Bank Al-Maghrib.

Conclusion de la troisième partie

Pour le financement de leurs activités d'innovation, les PME peuvent recourir à des sources internes et externes. En plus de l'autofinancement, un financement externe, sous forme de prêt ou d'autres types d'endettement, est nécessaire voire même inéluctable.

En effet, les banques constituent un partenaire incontournable des PME innovantes en raison des difficultés d'accès à des actionnaires externes et des limites de leurs capacités d'autofinancement.

De manière générale, les PME nouvellement créées ou celles en phase de croissance ne semblent pas disposer de possibilités de financement suffisantes. Quelque 15 à 20%⁹⁹ des PME européennes considèrent que l'accès au financement est une contrainte majeure.

Les PME marocaines ne sont pas mieux nanties. Elles indiquent le financement en général et celui bancaire comme l'une des sources de tracasseries. Comme souligné ci haut, le recours au financement bancaire est conditionné par la disponibilité de garanties suffisantes. Or les PME innovantes sont par natures trop risquées du fait que leurs actifs sont intangibles.

Pour combler le déficit de financement bancaire, les PME innovantes devraient se tourner normalement vers le marché de capitaux. Ceci implique des coûts des transactions fixes et variables telles que les commissions de courtage, les taxes, les coûts de publicité et d'impression des titres et les coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée pour les PME marocaines comme partout ailleurs et donc les contraignent souvent à revenir vers le secteur bancaire en apportant comme garanties leurs patrimoine personnel.

Il est donc clair que les PME innovantes situées dans un pays où le marché des fonds propres est peu développé ne peuvent avoir d'autre recours que le financement par emprunt bancaire. Toutefois, des évolutions marquantes et une prise de conscience ont été enregistrées au Maroc quant à l'importance de développer le capital-investissement comme outil de financement des PME innovantes comme palliatif à l'insuffisance des engagements des banques.

⁹⁹ Financement des PME innovantes dans une économie mondialisée, OCDE ;juin 2004

Quatrième partie

Le capital investissement : outil pour combler le déficit de financement de l'innovation dans les PME

Introduction

Comme on l'a vu ci haut, chiffres à l'appui, les petites et moyennes entreprises sont devenues une composante essentielle du tissu économique au Maroc et dans l'ensemble des pays pris pour la comparaison. Nous avons également démontré que celles-ci ont toujours eu du mal à s'insérer dans le système financier classique ; ce qui les conduit souvent à souffrir d'une sous-capitalisation qui a été mise en relief à plusieurs reprises.

Nous avons également montré que les PME innovantes présentent un risque très élevé ce qui aggrave les difficultés de leur accès au financement bancaire. Or pour progresser ces entreprises ont besoin, entre autres, de partenaires financiers capables d'apprécier à leur juste valeur leurs projets innovants et enclins à apporter leur contribution dans le cadre d'un partenariat gagnant-gagnant.

Afin de garantir à ces structures les chances de croissance et de leur permettre de financer leurs projets innovants, de nouvelles formes de financement ont été progressivement mises en place. C'est dans ce cadre que s'inscrit l'apparition et la croissance du capital-investissement qui se voudrait une réponse aux besoins de financement en fonds propres des PME.

Dans un contexte où le discours sur le capital-investissement tend à laisser penser qu'il existe une offre large, on s'attachera notamment à étudier l'adéquation de celle-ci à la demande en termes quantitatifs et qualitatifs. On s'interrogera aussi sur le niveau de risque pris par les intervenants en matière de sélection des entreprises et de modalités financières d'investissement.

Dans un premier temps, nous nous attacherons à resituer historiquement le capital-investissement, en rappelant les grandes lignes des modèles américain et français.

Ensuite, nous présenterons le capital-investissement marocain. Dans ce cadre, nous analyserons l'activité des organismes de capital investissement au niveau de leur mode de fonctionnement et de leurs actions en exposant la genèse de ce mode de financement, le bilan de ses interventions et ses spécificités ainsi que ses perspectives d'évolution pour un partenariat efficace avec les PME innovantes.

Nous dresserons, également, un tableau critique en termes d'insuffisances, en recherchant les causes de celles-ci ainsi que les propositions de mesures d'amélioration.

Au-delà des sources bibliographiques disponibles, ce travail s'appuie sur l'étude de rapports d'activité d'organismes de capital-investissement et sur différents entretiens avec le Directeur Général-Adjoint de Mossahama (premier fonds de capital-investissement ayant accompagné l'expérience depuis son lancement au Maroc) et les responsables de la Direction du Trésor et des Finances Extérieures (Administration de tutelle).

Chapitre 1

Généralités sur le capital-investissement

Introduction

Le capital investissement, en tant que mode de financement, constitue une innovation. Il permet de répondre aux besoins spécifiques des entreprises innovantes vu ses spécificités et les stades de son intervention.

Après une définition du concept, nous verrons les spécificités du capital investissement relativement au crédit bancaire en particulier. Par la suite nous examinerons les stades de son intervention.

Section 1 : Définition du capital-investissement

Selon les différentes références bibliographiques consultées, le capital-investissement est défini comme étant toute activité de prises de participation, temporaires et minoritaires dans des entreprises non cotées afin de dégager ultérieurement des plus-values.

On distingue principalement :

- Le Capital-Amorçage (Seed Capital) : intervention avant le démarrage réel de l'activité d'une nouvelle entreprise (au stade de la mise au point d'un nouveau produit : prototype, pré-séries, etc..) ;
- Le Capital-Création (Start- up) : intervention au démarrage de la nouvelle entreprise ou pendant son tout premier développement.
- Le Capital-Développement : intervention dans une entreprise en pleine maturité lors d'une nouvelle phase de développement.
- Le Capital-Transmission (LBO, LMBO, MBI) : intervention au moment d'une cession d'entreprise.

Traduction du terme américain "venture capital ", le capital aventure appelé communément capital-risque stricto sensu ne couvre, quant à lui, que les seules interventions en fonds propres dans les entreprises nouvelles ou en phase de création. Il ne concerne donc que les deux premiers types d'intervention.

La Caisse de Dépôt et de Gestion en tant qu'un des principaux intervenants sur le marché du capital-investissement définit ce métier comme étant « un outil destiné au financement et à l'accompagnement des entreprises durant toutes les phases de leur vie. Ainsi, les Fonds de capital amorçage financent les entreprises durant la phase de création et les fonds de capital-développement pendant la phase de développement.

Ce même organisme précise que ce type de financement « présente un intérêt tout particulier pour les PME/PMI. Il se traduit par l'apport de fonds propres ou de quasi-fonds propres. Quant à l'investisseur, l'objectif final est la sortie au bout de 3 à 7 ans et la réalisation d'une plus-value qui constitue la rémunération des ressources financières apportées »¹⁰⁰.

Le capital-investissement est donc un moyen de financer le démarrage, le développement, la transmission ou l'acquisition d'une entreprise. Il permet d'associer au sein de l'entreprise, existante ou à créer, un entrepreneur et son équipe et des investisseurs financiers. Ceux-ci deviennent actionnaires de l'entreprise en contrepartie des fonds apportés et supportent le même risque d'échec que les autres actionnaires. Ils participent à la réussite de l'entreprise, concrétisée par la croissance de l'activité, le versement de dividendes ou la réalisation de plus values lors de la cession de la participation ou de l'introduction en bourse.

Fondamentalement différent de l'endettement, pour lequel les prêteurs perçoivent un intérêt, attendent le remboursement du capital prêté et sont des créanciers souvent dotés de garanties, le capital investissement est une opération de fonds propres qui ne trouve sa rentabilité que dans la croissance et la capacité bénéficiaire de l'entreprise. Le capital-investissement est un placement à moyen ou long terme par lequel l'investisseur apporte une contribution active à la réussite des entreprises, en accompagnant leur croissance pour leur permettre de devenir les principales sociétés de leur secteur et ce, dans la perspective de faciliter leur introduction en bourse ou leur reprise par un tiers.

Section 2 : Spécificités du capital-investissement

Les modalités d'intervention du capital-investisseur peuvent être plus ou moins sophistiquées. Selon les cas, il peut souscrire des actions ordinaires, à dividende prioritaire ou assorties de bon de souscription d'actions (ABSA), faire des avances en compte courant d'associé. Si l'entreprise-cible a publié au moins deux bilans, il peut souscrire des obligations convertibles ou des obligations avec bon de souscription d'actions (OBSA), voire consentir un prêt participatif.

En règle générale, les investisseurs en capital se différencient par le type d'intervention qu'ils pratiquent (création, développement, transmission), la taille des entreprises recherchées, le montant des investissements, la spécialisation sectorielle et régionale. Selon leurs spécificités, ils se répartissent en deux grandes catégories : les actifs qui sont des interventionnistes et les passifs qui ont tendance à « s'endormir » une fois le deal conclu. (Mondher Cherif)¹⁰¹.

¹⁰⁰ Elements d'analyse de l'activité du capital investissement au Maroc; Caisse de Dépôt et de Gestion, 2003

¹⁰¹ Mondher Cherif, Le capital-risque ; Banque éditeur ; juin 2000.

En effet, les investisseurs actifs sont très méticuleux au niveau du choix des affaires à financer (sur 200 dossiers reçus par Partech International, quatre ou cinq seulement sont retenus) et agissent en coentrepreneurs. Ils exigent de ce fait des reportings mensuels détaillés, portant, entre autres, sur la situation commerciale et le plan de développement du produit en vue d'inciter les entreprises à conserver leur avance. L'intervention du capital-investisseur peut aller, parfois, jusqu'à exiger des sièges au sein des organes de gestion considérant en cela que l'accompagnement des promoteurs est primordial pour la réussite du projet.

Quant aux investisseurs passifs, constitués des organismes régionaux de capital investissement, ils ont des exigences de rentabilité moins élevée et sont disposés à accompagner la PME tout au long de sa vie. Leurs exigences en matières de reporting sont limitées et souvent ils n'exigent pas de siège au conseil d'administration.

Les capital-investisseurs ne tirent essentiellement comme rémunération que la plus-value lors de la revente de leur participation : ils risquent soit de ne pouvoir jamais revendre les actions souscrites soit de tout perdre si l'entreprise disparaît.

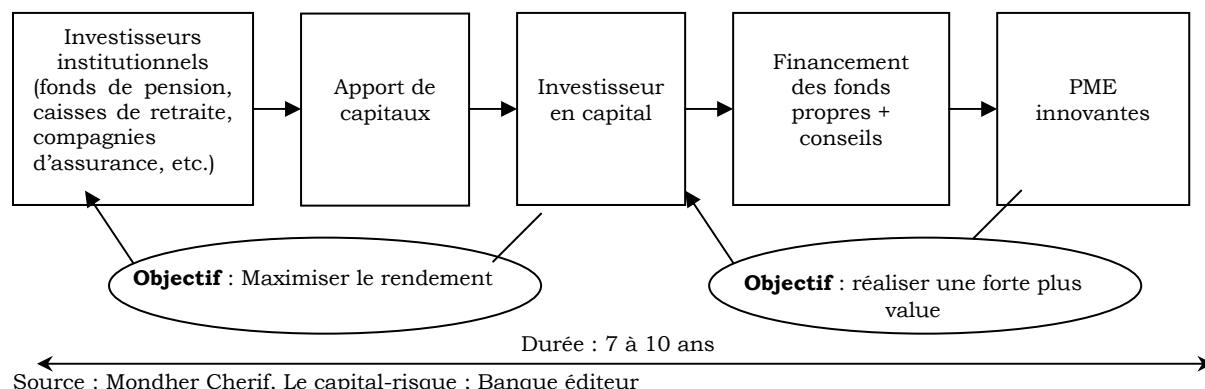
De ce fait, les capital-investisseurs ne s'intéressent qu'à des entreprises à fort potentiel : produit ou service ayant un réel potentiel de croissance (puisque'il s'agit de faire fructifier l'argent des bailleurs de fonds que nous présenterons ci-dessous) et à forte marge, marché en pleine expansion accessible et solvable, forte dimension managériale du créateur, etc.

A vocation élitiste, le capital-investissement n'est pas une source de financement comme les autres :

- Il se distingue de l'offre de crédit bancaire dans la mesure où le profil de ces investisseurs ainsi que leurs outils d'analyse, sont différents de ceux des banquiers ;
- Il confère à l'apporteur de fonds propres une partie du pouvoir, en ce sens qu'une participation au capital d'une entreprise est assortie de droit de vote aux assemblées ;
- Il apporte souvent des introductions, un carnet d'adresses, un suivi et une assistance de gestion qui sont précieux.

L'activité de capital-investissement fait intervenir trois sortes d'opérateurs : les investisseurs institutionnels, les sociétés de capital-investissement et les entreprises financées :

Schéma 4.1. : le capital-investissement : une intermédiation financière spécifique



Le schéma n° 4.1 montre que les sociétés de capital-investissement sont des intermédiaires entre les investisseurs institutionnels et les entreprises. Ce sont des gestionnaires des fonds, mis à leur disposition, en contre partie d'un rendement, par les premiers et des partenaires des PME innovantes en quête de ressources pour des périodes longues.

Section 3 : Les stades d'intervention du capital-investissement

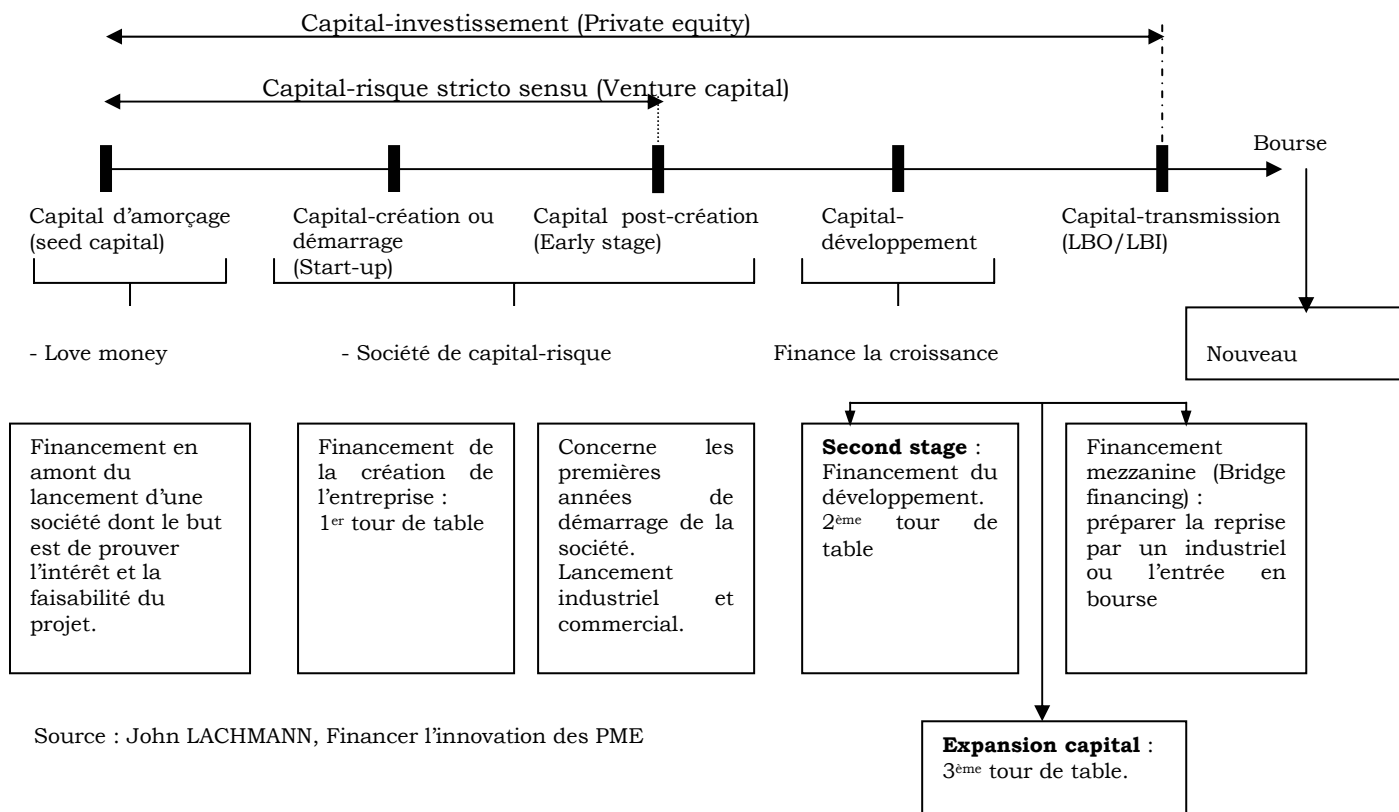
L'injection de capital dans une entreprise peut avoir lieu à tout moment de la vie de celle-ci. Il est courant de différencier le stade d'intervention des organismes de capital-investissement suivant la courbe de vie de l'entreprise :

- la première étape de conception se caractérise par le financement de semences, dit "seed financing" ou ("seed money") selon la terminologie anglo-axonne. Le "venture capitalist" investit alors sur un projet, une équipe, c'est à ce stade que le risque est toujours le plus fort.
- A l'étape de la naissance correspond le financement de la création, la "start up", allant de la mise en oeuvre de la production jusqu'à la mise sur le marché.
- En cas de succès, suit alors la phase de croissance, l'entreprise connaît alors un besoin important de fonds propres pour financer son développement.
- Le décollage correspond en général à la dernière augmentation de capital avant l'introduction en Bourse. L'entreprise a atteint une taille largement suffisante mais doit renforcer sa structure financière avant de faire appel prochainement au marché financier (on parle parfois de phase de la mezzanine¹⁰²).
- Enfin, la période de maturité peut correspondre à une introduction en Bourse. L'entreprise se doit alors de préserver ses acquis. Cette étape correspond au retrait de l'apporteur de capital-investissement qui cède ses parts.

¹⁰² le financement mezzanine correspond au financement d'attente ou financement relais (bridge financing). Il prépare le reprise par un industriel ou l'introduction en bourse ; Mondher Cherif, « le Capital-risque », banque éditeur.

Le schéma suivant illustre les différentes phases du cycle de financement d'une start-up.

Schéma 4.2. : Cycle de financement des start-ups



Conclusion du chapitre 1

Le capital investissement se distingue des autres modes de financement notamment celui bancaire. C'est un moyen de financer le démarrage, le développement, la transmission ou l'acquisition d'une entreprise. Il permet d'associer au sein d'une entreprise les dirigeants un entrepreneur et des investisseurs financiers.

Globalement, les investisseurs en capital se différencient par le type d'intervention qu'ils pratiquent (création, développement, transmission), la taille des entreprises recherchées, le montant des investissements ainsi que la spécialisation sectorielle et régionale.

Cependant, il ne faudrait pas croire que tout candidat peut avoir une réponse favorable. Seuls ceux éligible peuvent décrocher un financement. En effet, le capital investissement est à vocation élitiste. De ce fait, il n'est pas une source de financement comme les autres.

Ainsi, il se différencie du crédit bancaire par le profil des investisseurs et les outils d'analyse adoptés. Par ailleurs, il donne à l'investisseur un droit de regard sur les entreprises financées et un droit de vote aux assemblées. Bien plus, le capital investisseur apporte son expérience, son réseau de relations, un suivi et une assistance de gestion. Bref, l'intervention du capital investissement est basée sur le principe du partenariat gagnant-gagnant.

Ce mode de financement qui est née aux Etats-Unis d'Amérique a fait ses preuves dans le reste du monde. Les exemples de réussite sont nombreux comme nous le verrons dans le chapitre 2 de cette partie.

Chapitre 2

Le capital-investissement dans le monde

Introduction

Historiquement, le *Venture Capital* s'est développé aux Etats-Unis avec pour ambition de financer des aventures « entrepreneuriales »¹⁰³. Dans ce cadre, la vocation première du capital-investissement est bien de financer le développement d'idées, de concepts et de produits nouveaux c'est-à-dire les innovations.

En effet, le capital-investissement constitue un lien important entre l'innovation et la finance, dans la mesure où il permet à des PME d'accéder aux marchés financiers malgré les risques qu'ils font courir aux investisseurs.

Selon les estimations de l'OCDE¹⁰⁴, le capital risque représente 8% des innovations industrielles aux Etats-Unis d'Amérique et la probabilité qu'un dollar investi débouche sur un brevet est d'environ 3 fois supérieures dans le domaine du capital que dans celui de la R&D.

Par ailleurs, lorsque le capital-investissement s'est développé en France, il s'est d'abord orienté vers le financement des PME régionales, avec la création des sociétés de développement régional (SDR) en 1955. Mais ces SDR ont peu à peu déserté leur mission première pour devenir essentiellement des institutions de crédit. En 1971, le métier a en quelque sorte renoué avec ses origines avec la création des Sociétés Financières de l'Innovation (SFI).

Mais peu à peu, la vocation des capital-investisseurs à financer de jeunes entreprises a diminué, car la rentabilité dégagée par ces investissements s'est avérée insuffisante, tandis que se sont développées les opérations de développement et de rachat d'entreprises à compter de la première loi sur le Rachat d'Entreprise par les Salariés (RES) en 1984. Grâce aux mesures préconisées et aux organismes mis en place, le capital investissement en général et celui dédié au financement de l'innovation a repris son véritable essor en France.

Section 1 : Le capital-investissement aux Etats-Unis d'Amérique

Berceau du capital risque, les Etats-Unis d'Amérique occupent une place de choix dans cette industrie puisqu'ils représentent à eux seuls près des deux tiers du marché mondial de ce mode de financement avec près de 675 sociétés de capital-risque qui ont financé 3649 sociétés en 1999 (M. Cherif).

¹⁰³ Tout savoir sur le capital-risque ; Gilles MOUGENOT, éditions City & York

¹⁰⁴ Promouvoir l'entrepreneuriat dans les PME innovantes dans une économie mondialisée, OCDE. 2004

Paragraphe 1 : Les spécificités du venture capital américain

Aux Etats-Unis d'Amérique les PME (moins de 500 salariés) sont très dynamiques. La part de la production qui leur est imputable, hors agriculture, est de l'ordre 52% et leur contribution à la richesse économique globale du pays (produit intérieur brut) s'élève à 40%¹⁰⁵.

Ce secteur a pu se développer grâce à l'implication réelle de l'administration américaine par le biais de la Small Business Administration (SBA), créé en 1953, qui est l'instrument principal en ce qui concerne la conception et la mise en œuvre des réformes en faveur des PME. A côté des mesures incitatives, il convient de souligner que les Etats-Unis d'Amérique ont une culture très favorable à l'entreprise qui encourage la prise d'initiatives, de risques et l'innovation, récompense la réussite et offre les moyens pour se redresser après un échec. Le venture capital est l'un des outils permettant cette éclosion des PME notamment celles innovantes dans ce pays.

En effet, le succès du venture capital américain s'explique par le développement chronologique de quatre domaines que couvre le processus d'innovation¹⁰⁶ :

- La recherche dont l'efficacité productive dépend de la qualité de l'outil scientifique, du personnel, des moyens et de la combinaison personnel-moyens ;
- La combinaison innovatrice qui correspond à la capacité de l'organisation à traduire la combinaison technico-commerciale en produits ou services sur le marché ou dans le processus productif de l'entreprise ;
- Le passage de l'innovation au progrès dont l'efficacité est dépendante de la capacité combinée de l'organisation du marché à utiliser le produit ou le service innovant, de façon à améliorer son coût de revient ou sa qualité ;
- La diffusion qui dépend de la capacité des autres organisations à exploiter l'innovation.

Ceci montre clairement comment dans un marché où l'innovation est une quête quotidienne, le développement de ce mode de financement a connu un véritable essor et continue de progresser. L'histoire l'a prouvé puisque la première société de capital-investissement est venue répondre à un besoin de financement des entreprises technologiques issues des programmes militaires après la seconde guerre mondiale¹⁰⁷.

¹⁰⁵ Perspectives des PME de l'OCDE, juin 2002.

¹⁰⁶ O. Zahraoui ; Le capital-risque comme moyen de financement des PME/PMI ; Thèse pour le Doctorat d'Etat ès-Sciences économiques, 2002 ; Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Rabat-Agdal.

¹⁰⁷ Le sénateur américain, Ralph Flander, déclarait en 1946 au sénat Américain « La prospérité des Etats-Unis

La première société lancée en 1946 fût l'Américain Research & Development (ARD) au capital de 3,4 millions de dollars présidée par George Doriot.

Toutefois, l'activité du venture capital ne s'est réellement développée qu'avec l'entrée sur ce marché des fonds de pension, l'octroi de mesures incitatives notamment fiscales, la réglementation de l'activité des business angels dans ce domaine et la mise en place d'une issue pour la sortie des investisseurs à travers le marché boursier (NASDAQ).

Paragraphe 2 : Le succès du venture capital : Un engagement réel de l'administration et des bailleurs de fonds

Les raisons de succès du capital risque américain ont été synthétisées par P. Battini¹⁰⁸ en cinq points essentiellement :

1. Les apports continus et croissants des fonds de pensions. Ceux ci procurent plus de la moitié des sommes investies. Les gains réalisés sur le marché mesurés par un taux de rentabilité avoisinant 26% font augmenter les apports ;
2. Des business angels de plus en plus nombreux qui apportent leurs concours à des start-ups dans des secteurs qu'ils connaissent ;
3. Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat incitant des cadres de grandes entreprises à la mobilité pour créer leurs propres entités. Ces derniers retrouvent, grâce au système des stocks options, une récompense financière aux sacrifices qu'ils ont consentis au service de leurs sociétés mères ;
4. Le dynamisme du marché de la technologie qui représente 50% du marché mondial qui de plus est très dynamique en matière d'innovation et la mise sur le marché de nouvelles solutions dont sont demanderesse les grandes entreprises ;
5. Un marché boursier, le NASDAQ, réservé aux affaires de croissance et qui leur apporte beaucoup d'argent prenant le relais des venture capitalists qui peuvent soit rendre les fonds à leurs bailleurs initiaux ou les réinvestir dans de nouvelles affaires.

Par ailleurs, certaines universités américaines ont tiré vers le haut de mode de financement en créant leurs fonds. C'est le cas du fonds d'investissement de l'université Stanford.

dans cet après-guerre dépend en grande partie du soutien financier apporté à ce petit pourcentage de nouvelles idées qui promettent une augmentation de la production et de l'emploi, et un meilleur niveau de vie pour le peuple américain. Nous ne pouvons pas nous laisser porter indéfiniment par la vision de l'esprit d'entreprise des générations précédentes » ; citation tirée de l'ouvrage d'Alain Bourderie intitulé « Financer les PME autrement, le capital-investissement : des fonds propres pour les entreprises » ; Maxima, 1998.

¹⁰⁸ Capital-risque : mode d'emploi, Pierre Battini

Dans leurs stratégies d'investissement, les sociétés de capital-risque américaines se focalisent sur les entreprises en démarrage ou naissantes dans les secteurs porteurs (technologie de l'information, santé, bio-technologie, etc.).

La national venture capital association (association nationale pour le capital-risque) estime que la valeur du financement par capital-risque est passée de 20 à 100 milliards de dollars entre 1988 et 2000. En raison des difficultés qu'a connues les Etats-Unis en 2001 entraînant entre autres une chute de la bulle Internet, le concours des sociétés de capital-risque a chuté à 38 milliards de dollars dont une grande partie a été canalisée vers les PME.

Il convient de souligner que les sociétés de venture capital s'impliquent fortement dans la politique de l'entreprise financée et exigent des rendements importants de l'ordre de 30 à 40%¹⁰⁹ par opposition au programme gouvernementaux destinés au renforcement des fonds propres des PME et qui se contentent de faibles rendements (15 à 20%).

En effet, une source de financement non négligeable est mise exclusivement à la disposition des PME par la SBA par l'intermédiaire d'entreprises privées agréées connue sous le nom de Small Business Investment Companies (SBIC) qui investissent dans les PME.

Dès 1958, le Small Business Investment Act codifie les pratiques des Venture Capital Companies et établit les Small Business-Investment Companies (SBIC). Cette formule était assortie d'un certain nombre d'avantages financiers et fiscaux.

Le schéma SBIC constitue un mécanisme de garantie par lequel la SBA apporte sa caution sur les emprunts à long terme à des sociétés d'investissement privées à but lucratif et agréées qui s'engagent elles-mêmes à investir des fonds à long terme dans les PME. Le risque est ainsi reporté des investisseurs privés vers l'organe gouvernemental (SBA) via le fonds public de refinancement mais les SBIC conservent la décision d'investissement selon leur examen des dossiers qui leur sont présentées par les PME. Ce système a été rénové au début des années 1990. Il constitue un modèle de partenariat public-privé visant à permettre aux PME notamment celles innovantes d'accéder au capital-risque.

A titre d'illustration, 4000 opérations de financement d'un montant de 4,4 milliards de dollars ont été effectuées en 2001 dans le cadre du Schéma SBIC. Le financement moyen était légèrement supérieur à 1 million de dollars. Depuis 1960, ce programme de la SBA a permis de réaliser 100 000 opérations de financement d'un montant de 30 milliards de dollars. Parmi les bénéficiaires, on dénombre un bon nombre de grandes entreprises ayant démarré en tant que PME comme Apple Computer, Federal Express (Fedex), Intel et Sun Microsystem.

¹⁰⁹ M. Cherif ; op cité

Il faudra cependant attendre le train de mesures fiscales libérales de 1978, comme la réduction de l'imposition des plus-values et l'assouplissement des règles de gestion des caisses de retraite, pour assister à un véritable décollage du venture capital. De 1979 à 1983, les montants investis ont été multipliés par six pour dépasser les 2 milliards de dollars et dès lors, le monde s'est tourné vers le modèle américain. Au-delà des mesures fiscales et financières qui ont conduit à dégager des capitaux, on ne peut dissocier cette explosion du capital-risque américain du développement de nouveaux créneaux (High Tech) potentiellement rémunérateurs et surtout de la compétence et de l'engagement des nouveaux prêteurs.

Malgré la diversité des approches, on peut retenir trois traits essentiels qui permettent de caractériser le capital-risque selon le modèle américain :

- le capital-risque constitue un apport en fonds propres dans une PME naissante ou en développement, présentant des perspectives aléatoires de croissance ;
- le rôle de l'investisseur ne se limite pas à un simple apport, il remplit aussi une mission de conseil en jouant le rôle de partenaire actif et s'implique dans la gestion de l'affaire ;
- l'activité de l'entreprise est orientée vers un projet novateur, l'exemple de la Silicon Valley est sur ce point le plus illustrateur et l'investisseur s'attache plus à des critères de décision qualitatifs que quantitatifs.

A contrario du banquier traditionnel qui cherche de véritables garanties et s'assure de la liquidité de ses placements au moment des échéances de ses remboursements, l'investisseur en capital devrait être un véritable partenaire de l'entreprise partageant les risques de lancement et de développement ainsi que les profits, en cas de succès.

Le modèle américain est caractérisé par un capital-risque actif en contraste avec les pratiques dans d'autres pays où ce mode de financement s'est développé notamment en France.

Section 2 : Le capital-investissement en France : diversité des structures

Contrairement aux Etats-Unis où il s'est développé par le jeu d'investisseurs privés, en France, le capital-investissement a dû son essor à l'action directe des pouvoirs publics¹¹⁰. L'intérêt pour le développement du capital-investissement s'est manifesté tardivement en France puisqu'il a fallu attendre le début des années 1970 pour que soit bâti le premier cadre juridique du capital-investissement français. Aujourd'hui, le marché du capital-investissement se caractérise par la multiplicité des intervenants et la diversité des statuts.

¹¹⁰ Le capital-risque en France : principes et bilan ; Francis Tabourain ; Maître de Conférences à l'Université Paris Dauphine ; cahier de recherche N° 8901 ;

Actuellement on dénombre plusieurs cadres organisationnels permettant le développement de ce mode de financement. Il s'agit des Sociétés financières d'innovation (SFI), des Instituts régionaux de participation (IRP), des Fonds communs de placement à risque (FCPR), des Sociétés de capital-risque (SCR) et des Fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI).

Il convient de noter que les business angels sont encore trop peu nombreux en France, par rapport aux Etats-Unis. La loi de finances 2004 confère cependant désormais des avantages fiscaux à de tels investisseurs, ce qui pourrait, dorénavant, stimuler la relance de l'investissement en amorçage, pour les jeunes entreprises innovantes.

Paragraphe 1 : Les sociétés de développement régional

Les sociétés de développement régional (SDR) ont été créées par le décret n° 55-876 du 30 juin 1955 dans le cadre des mesures prises par le gouvernement de l'époque pour donner l'impulsion nécessaire à la politique d'aménagement du territoire nouvellement mise en œuvre.

Constituées sous forme de sociétés anonymes, conventionnées de droit privé dont les actions sont cotées sur les bourses de province, leur capital est détenue de façon majoritaire par les banques, les caisses d'épargne, le crédit national, les chambres de commerce, les compagnies d'assurance et le public. Soumises à agrément du Ministère de l'économie et des finances, elles se voient imposer un commissaire du Gouvernement à leur conseil d'administration.

A l'origine, elles étaient supposées prendre des participations dans des PME de leurs circonscriptions, qui avaient des difficultés à trouver des capitaux longs comme prévu à l'article premier du décret « les SDR sont des sociétés françaises par actions ayant pour objet exclusif de concourir, sous forme de participation en capital, au financement des entreprises industrielles dans les régions qui souffrent de sous-emploi ou d'un développement économique insuffisant ».

Cependant, à l'exemple des groupements professionnels qui organisent en 1955 l'émission d'emprunts obligataires collectifs sectoriels au bénéfice de leurs adhérents, les SDR sont autorisées en 1956 à octroyer des prêts aux entreprises industrielles et commerciales sur produits d'emprunts obligataires du même type garantis par l'Etat. En 1969, certains SDR créent des sociétés de crédit-bail immobilier. En 1971, elles sont agréées comme sociétés de caution mutuelle et habilitées à intervenir dans la procédure du crédit à moyen terme professionnel.

Elles s'éloignent ainsi très vite de leurs objectifs d'origine, sous la pression de leurs actionnaires banquiers qui privilégient le financement par endettement et le dégagement de meilleures marges.

Pendant les 15 premières années de leur existence, elles ne bénéficient d'aucune aide particulière pour les inciter à prendre des participations dans le capital des PME régionales. Leur statut de départ leur attribue simplement l'avantage de la transparence fiscale.

Paragraphe 2 : Les sociétés financières d'innovation

A la suite de la création de Sofinnova en 1971, société de capital-risque spécialisée dans l'apport de capitaux aux sociétés innovatrices, de nouvelles structures ont été mises en place. Ceci a amené les pouvoirs publics à remettre de l'ordre dans ce secteur par la promulgation de la loi sur les Sociétés Financières 'Innovation (SFI) datant du 11 juillet 1972.

Ce texte de loi définissait l'objet des SFI comme suit : « Faciliter en France la mise en oeuvre industrielle de la recherche technologique ainsi que la promotion et l'exploitation d'inventions portant sur un produit, un procédé ou une technique, déjà brevetés ou devant l'être, qui n'ont pas encore été exploités ou qui sont susceptibles d'applications entièrement nouvelles ».

Afin de pouvoir bénéficier d'un certain nombre d'avantages fiscaux et financiers, ces sociétés doivent se plier à certaines contraintes :

- Elles doivent, à terme, investir au moins 80 % de leur capital dans des sociétés innovatrices (respectant en cela leur objet) réalisant un chiffre d'affaires au maximum de 50 MF et n'étant pas contrôlées à plus de 50 % par des sociétés dépassant ce plafond ;
- Elles sont obligées de renouveler périodiquement leurs investissements et, à l'expiration de chaque période triennale, elles doivent avoir désinvesti au minimum 33 % du capital aliéné depuis 6 ans au moins, à l'ouverture de la période ;
- Leur capital doit être au minimum de 10 MF et aucun des apporteurs ne doit détenir plus de 30% de celui-ci.

En contrepartie, les SFI bénéficient d'une garantie gratuite de la SOFARIS (Société Française pour l'Assurance du Capital-Risque des PME), société d'économie mixte créée par l'Etat en 1982 afin de lui faire jouer le rôle d'assureur des pourvoyeurs de capital-risque. Leurs actionnaires bénéficient aussi d'un amortissement fiscal exceptionnel de 50% si les titres sont détenus plus de trois ans, et de la non-imposition de la plus-value provenant de la cession d'actions dans la limite dudit amortissement exceptionnel (ce système ayant pour fonction de réduire les risques des apporteurs de capitaux). Cependant les SFI sont assujetties à l'impôt sur les sociétés et ce régime n'est intéressant que pour les sociétés ne dégageant pas ou peu de bénéfices.

Actuellement, il existe une quinzaine de SFI, certaines ayant déjà opté pour le régime des sociétés de capital-risque que nous présenterons ci-dessous.

Paragraphe 3 : Les instituts régionaux de participation

En réaction à la quasi-absence de capital-risque accessible aux PME installées en province notamment suite à l'échec de l'expérience des SDR, les instituts régionaux de participation ont été mis en place.

Il convient de noter que contrairement aux SDR, il n'y a jamais eu à proprement parler de loi créant ces organismes mais plutôt une succession de conventions signées par l'Etat, au fur et à mesure de l'apparition de ceux-ci. Le premier d'entre eux, la Société de Participation dans les Entreprises Régionales en Expansion (SIPAREX) fût créé à Lyon fin 1977. Leur champ d'application est général et leur zone d'activité se veut bien sûr régionale; parfois, ils agissent en association avec d'autres organismes (SFI, SDR, etc.). Ils interviennent généralement dans des entreprises ayant un effectif supérieur à cent salariés. Toutefois, ils ne peuvent détenir plus de 35% du capital d'une même société (et une même participation ne peut représenter plus de 85 % du capital de l'IRP).

Chaque convention étant spécifique, le seul point commun est la transparence fiscale qui entraîne l'exonération de l'impôt sur les sociétés des revenus provenant des produits nets, des plus-values réalisées sur la vente d'actions et des revenus de placements en attente d'investissement. De plus, comme les SFI, les IRP peuvent bénéficier du fonds de garantie géré par la SOFARIS. En contrepartie, ils ont pour obligation de distribuer une part importante de leurs résultats (60 %). Comme nous allons le voir, le statut des IRP était en fait assez proche de celui retenu pour les sociétés de capital-risque; du reste, presque tous les IRP ont opté pour ce nouveau régime fiscal à partir de 1986. Notons que ces organismes interviennent assez peu au niveau du démarrage de l'entreprise mais contribuent surtout à des opérations de développement.

Paragraphe 4 : Les fonds communs de placement à risques

Ils ont été créés par la loi du 3 Janvier 1983 sur le développement des investissements et la protection de l'épargne. Les FCPR sont, comme tous les Fonds Communs de Placement (loi du 13/7/79), des copropriétés de valeurs mobilières. Ces Fonds sont gérés par des sociétés de gestion (elles-mêmes souvent filiales de banques) qui font l'objet d'un agrément accordé par le Ministère de l'Economie et des Finances, après avis de la Commission des Opérations de Bourse. Chaque Fonds revêt ses propres caractéristiques quant à sa zone d'action ou son champ d'activité ; ils pratiquent aussi bien le capital-développement que le "venture capital" dans les sociétés en phase de démarrage.

Ces Fonds doivent répondre à certaines contraintes particulières :

- Ils doivent détenir 40% au moins de leurs actifs en actions ou obligations convertibles de sociétés qui ne sont cotées, ni à la cote officielle ni au second marché ;
- Ils n'ont pas à respecter les règles habituelles de division des actifs ;
- Les demandes de rachat ne peuvent intervenir qu'au bout de trois ans après la souscription ;
- Les gérants de ces fonds doivent détenir en permanence un pourcentage des parts (1% si le fonds est réservé à des personnes morales et 10% s'il est ouvert à des personnes physiques) ;
- Ces fonds doivent être animés par des sociétés de gestion parrainées par des établissements de crédit agréés par la commission des opérations de bourse.

Les gérants sont responsabilisés par l'obligation de détenir en permanence un pourcentage des parts. Les FCPR bénéficient de la transparence fiscale. L'investisseur voit son argent indisponible pendant un minimum de trois ans. S'il s'agit d'une personne physique et que celle-ci conserve ses parts pendant cinq ans, elle bénéficiera d'une exonération de taxation sur les plus-values réalisées. Dans les autres cas, les plus-values sont taxées selon le régime normal.

La règle qui paraît a posteriori la plus contraignante concerne le délai d'un an autorisé pour que les actifs soient constitués à hauteur de 40% d'investissements en capital-risque. L'expérience a montré que peu de fonds avaient atteint ce taux dans les délais, ils avaient dû détourner l'esprit de la loi en achetant des titres du hors-cote ou des titres participatifs de sociétés nationalisées. Nous allons voir que le cadre juridique des sociétés de capital-risque fait preuve sur ce point de plus de réalisme. En revanche, les FCPR peuvent investir dans des sociétés non françaises y compris des affaires inscrites par exemple à l'"over the counter" (OTC) américain ou le "Unlisted Stock Market" (USM) britannique.

Les FCPR recouvrent une grande diversité de stratégies de placement : certains fonds s'écartent du capital-risque et préfèrent maximiser de façon plus certaine leur rentabilité, via des prises de participation dans des sociétés en phase de croissance ou de décollage.

Paragraphe 5 : Les sociétés de capital-risque

Le statut des sociétés de capital-risque (SCR) se situe clairement dans le cadre de l'émergence d'une activité de capital-risque ayant pour ambition de réaliser des profits et constitue une incitation dans ce sens. Son élaboration autour d'un statut fédérateur a bénéficié de l'expérience déjà acquise avec les formules antérieures.

Les SCR ont été définies par l'article 1 de la loi du 11 Juillet 1985 et du décret du 9 octobre 1985 : leur situation nette comptable doit être représentée de façon constante à concurrence d'au moins 50 % de parts, actions, obligations convertibles ou titres participatifs de sociétés françaises dont les actions ne sont pas admises à la cote. Ce taux doit être atteint dans un délai de trois ans. Afin d'accroître encore la souplesse du mécanisme, les actions détenues d'une société succédant à la cotation continuent à être prises en compte durant cinq ans. Par ailleurs, il existe une limite de prise de participation dans une affaire (40 %), l'esprit étant d'éviter que les SCR soient utilisées à des fins de contrôle de sociétés. De plus, pour éviter une focalisation du risque, une SCR ne peut pas employer en titres d'une même société plus de 25% de son capital.

En contre partie, les SCR bénéficient de l'exonération de l'impôt sur les sociétés sur les produits et plus-values nets, provenant de titres des sociétés non cotées, ainsi que sur les produits et plus-values nets d'autres placements dans la limite du tiers du portefeuille de titres de sociétés non cotées. Les actionnaires, personnes physiques, des SCR peuvent bénéficier d'une exonération totale sur les distributions de produits et plus-values nets exonérés pour la SCR. Ceci, à condition de conserver leurs actions pendant au moins cinq ans, de réinvestir dans la SCR immédiatement les produits distribués pendant cette période, et de ne pas détenir plus de 25% des droits dans une société financée par la SCR. A l'instar des SFI et des IRP, les SCR peuvent souscrire une convention avec la SOFARIS afin de se garantir.

La formule adoptée pour les SCR se veut très souple tout en offrant les principaux avantages des autres statuts. Le but étant d'obtenir un ralliement progressif des IRP et des SFI. Dans la pratique, les sociétés relevant d'autres statuts attendent de dégager des résultats bénéficiaires pour adopter le statut de SCR qui devient alors fiscalement plus avantageux.

Paragraphe 6 : Les fonds communs de placement dans l'innovation

Les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI) ont été mis en place par un article de loi votée en décembre 1996 et par des décrets d'application publiés en février et mars 1997. Ils sont considérés comme une sous-catégorie des Fonds Commun de Placement à Risque (FCPR)

Un FCPI est un produit d'épargne publique bénéficiant d'avantages fiscaux particulièrement attrayants pour les particuliers. C'est une variété de Fonds Communs de Placement à Risques (FCPR) qui a vocation à investir jusqu'à 60% de ses fonds dans des entreprises innovantes non cotées, axées essentiellement sur les secteurs de l'industrie, l'informatique, les sciences médicales, les bio-technologies et les technologies de l'information.

Le complément, soit au maximum 40 % de l'encours global, peut être investi dans des sociétés cotées ou des valeurs mobilières (Sicav, FCP, Sicav monétaire).

Au sens des FCPI, une société est dite innovante si elle remplit l'un des deux critères suivants :

- avoir réalisé au cours des trois exercices précédents des dépenses cumulées de recherche d'un montant au moins égal au tiers du chiffre d'affaires le plus élevé réalisé au cours de ces trois exercices,
- justifier de la création de produits, procédés ou techniques dont le caractère innovant et les perspectives de développement économique sont reconnus, ainsi que le besoin de financement correspondant.

Cette appréciation est effectuée pour une période de trois ans par l'ANVAR. A travers ses expertises et ses services d'ingénierie, cet établissement public accompagne depuis plus de 20 ans les projets d'innovation technologique présentant de vraies perspectives de succès économique. Le réseau de l'ANVAR, organisée à l'échelle régionale, couvre très précisément le tissu régional et local des PME-PMI innovantes.

D'autre part, les entreprises dans lesquelles un FCPI est susceptible d'investir, doivent respecter d'autres critères d'ordre plus général à savoir :

- être soumises à l'impôt sur les sociétés (IS),
- compter moins de cinq cent salariés,
- être détenues majoritairement par des personnes physiques ou par des personnes morales détenues par des personnes physiques.

En vue d'encourager les épargnants, les FCPI sont assortis d'avantages fiscaux. Ainsi, l'année de souscription, le souscripteur bénéficie d'une réduction d'impôt sur le revenu égale à :

- 25% de l'investissement dans le FCPI jusqu'à 24 000 Euros pour un couple marié, soit une réduction d'impôt maximum de 6 000 Euros ;
- 25% de l'investissement dans le FCPI jusqu'à 12 000 Euros pour une personne seule, soit une réduction d'impôt maximum de 3 000 Euros ;

- Les plus-values réalisées dans le fonds ne sont distribuées qu'à la revente des parts de FCPI. Ces plus-values sont exonérées d'impôt (hors prélèvements sociaux).

Pour bénéficier de ces avantages fiscaux, le souscripteur s'engage à conserver ses parts pendant au moins 5 ans. Cependant, les avantages fiscaux attribués ne seront pas remis en cause en cas de décès, d'invalidité ou de licenciement du souscripteur ou de son conjoint.

Il convient de souligner que si l'Etat n'a fixé qu'une durée minimale de détention de 5 ans, il est nécessaire de considérer ce type d'investissement à long terme. La majorité des sociétés de gestion fixe d'ailleurs une période d'engagement allant de 6 à 10 ans et ce, pour sortir de leurs participations dans les meilleures conditions.

En conséquence, avant de souscrire à un FCPI, il faut s'assurer de ne pas avoir besoin des sommes investies avant la clôture du fonds choisi (soit significativement plus de 5 ans).

Dans le cas où le souscripteur cherche à récupérer ses fonds, avant 5 ans, il doit rétrocéder à l'Etat les réductions d'impôt accordées l'année de souscription, et, avant l'échéance du fonds, à acquitter au gestionnaire des frais de sortie anticipés.

Conclusion du chapitre 2

Que ce soit aux Etats-Unis d'Amérique, berceau de ce mode de financement, en France ou dans tout autre pays ayant une longue tradition dans le financement des PME innovantes, le capital investissement a montré qu'il est venu renforcer ces entreprises.

Cependant, et contrairement à toute idée reçue, un investisseur en capital ne fait pas du « social ». Etant un intermédiaire entre les bailleurs de fonds que nous examinerons au chapitre 3 de cette partie et les entreprises, il doit faire fructifier l'argent qui les est confié.

Par ailleurs, il convient de noter que la réactivité positive des bailleurs de fonds tels que les fonds de pension et les sociétés d'assurance à l'investissement dans ce métier de la finance est due à la mise en place de plusieurs mesures incitatives. On en citera, entre autres, l'octroi de mesures incitatives notamment fiscales, la réglementation de l'activité des business angels dans ce domaine et la mise en place d'une issue pour la sortie des investisseurs à travers le marché boursier.

De même, l'action des pouvoirs publics reste indéniablement l'un des facteurs clés de la réactivité des investisseurs en capital. Ces derniers sont beaucoup plus enclins à accorder leurs concours là où les projets innovants bénéficient de garanties.

Chapitre 3

Les sources de financement du capital-investissement : le capital patient

Introduction

Dans son appréciation du système de financement de l'innovation, le rapport Chabbal¹¹¹ précise « *qu'en règle générale, l'innovation rapporte mais le temps de retour est long et incertain. Il est donc exclu d'y investir de l'argent étiqueté "court terme" et dont les déposants exigent une parfaite liquidité et une rentabilité prédéterminée. Financer massivement l'innovation implique donc la création et l'exploitation efficiente de sources de capital patient* ».

Dans un tel contexte, seuls les fonds "dits longs" peuvent contribuer au développement du capital-investissement. L'étude menée par les experts de l'OCDE a confirmé ce constat dans la mesure où le premier pourvoyeur de fonds investis par les capital-investisseurs sont les fonds de pensions notamment dans les pays anglo-saxons et qui commencent à émerger dans d'autres pays. D'autres sources sont également mobilisées. Il s'agit de l'argent mobilisé par les contrats d'assurance vie, des investisseurs particuliers ou informels, des fonds étrangers, des placements de l'Etat ou des régions, des banques et du corporate financing.

Section 1 : Les fonds de pension

Dans la plupart des pays industrialisés les fonds de pension (pension funds) jouent un rôle important dans le développement du capital-investissement. Ces fonds gérés soit en interne (cas de l'Allemagne) ou en externe (cas des Etats-Unis d'Amérique) constituent une source primordiale de fonds propres et de quasi fonds propres dont une fraction notable est investie dans l'innovation : 5% aux Etats-Unis (R. Chabbal).

Pierre Battini¹¹² confirme que la moitié des fonds apportés soit six sur une douzaine de milliards provient des fonds de pension. En Europe, ces fonds fournissent 25% des besoins des investisseurs en capital notamment au Royaume-Uni et aux Pays-bas.

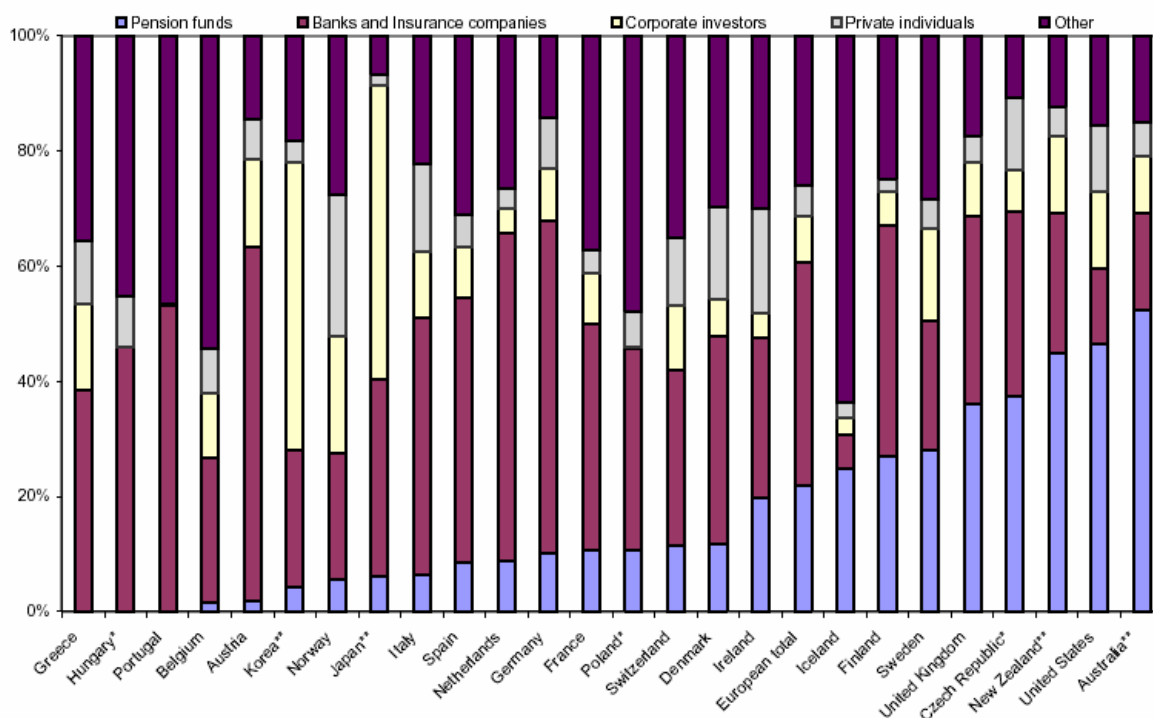
L'OCDE a confirmé dans une étude récente¹¹³ que les fonds de pension jouent un rôle important notamment en Australie et aux Etats-Unis d'Amérique où ils représentent la principale source de financement du capital-risque. Ils contribuent également de façon conséquente aux activités des fonds de capital risque, en Nouvelle-Zélande, en République Tchèque et au Royaume-Uni quoique dans une moindre mesure qu'aux Etats-Unis. Les investisseurs institutionnels jouent un rôle limité en Corée, en Autriche, en Belgique, au Portugal, en Hongrie et en Grèce (Graphique 4.1)

¹¹¹ Le système financier français face à l'investissement innovation : rapport au Ministre des entreprises et du développement économique ; 7 juillet 1994.

¹¹² Capital-risque : mode d'emploi, Pierre Battini

¹¹³ Financement des PME dans une économie mondialisée, OCDE ; juin 2004.

Graphique 4.1. : Origine des fonds destinés aux financements privés par capitaux propres / au capital-risque, en moyenne, sur la période 1995-2000



Source : Financement des PME dans une économie mondialisée, OCDE

Section 2 : Les compagnies d'assurance : apport de l'assurance-vie

Les mutual funds ou contrats d'assurance-vie sont une seconde source d'argent patient. Toutefois, ce produit de l'assurance souffre de la concurrence de la banque assurance et de la réduction des termes des contrats des souscripteurs exigeant des contrats de plus en plus courts. Ceci a induit une réorientation des gestionnaires de fonds à préférer les placements liquides plus sûres permettant de générer des rendements garantis.

La compression de la durée moyenne des contrats d'assurance-vie est devenue inférieure au temps moyen de gestation des innovations. Cette évolution entraîne une réduction de la fraction des fonds à consacrer aux investissements en capital qui pourrait être investie dans l'innovation.

En terme d'encours, en France, les fonds provenant des compagnies d'assurance et des caisses de retraite représentent 25% des recettes des sociétés de capital investissement (Pierre Battini). Selon R. Chabbal, malgré la part de cette source de fonds, les sommes drainées en France ne représentent que la moitié des ce qui est disponible au Royaume-Uni ou au Japon. Selon l'AFIC¹¹⁴, les compagnies d'assurance se maintiennent en troisième source de financement (10%).

¹¹⁴ Rapport d'activité de l'AFIC 2003/2004.

Section 3 : Les investisseurs particuliers ou capital-investissement informel

Formé de petites structures indépendantes et de business angels, le développement du capital-investissement leur doit d'importantes actions de soutien et d'accompagnement de projets d'innovation.

Les *petites structures indépendantes* sont constituées d'associations créées sous diverses formes tels que les associations des anciens élèves de certaines grandes écoles qui ont créé des fonds pour soutenir des projets issus de leur rang, les universités les associations de chefs d'entreprises, etc.

Les *business angels* sont des investisseurs individuels qui apportent leurs capitaux à des entreprises en création ou en premier développement.

Ils ont vu le jour aux Etats-Unis d'Amérique pour la première fois sous l'impulsion de grandes familles ou d'anciens chef d'entreprises désirant accompagner des projets innovants. Ces "anges des affaires" investissent dans les secteurs qu'ils connaissent bien suite à une expérience réussie dans le domaine. Ils sont disposés à mettre, en plus de leur fonds, leur savoir-faire pour la réussite de l'affaire. La somme de leurs investissements dans les entreprises en démarrage et/ou innovantes dépasse la masse du capital-risque institutionnel (R. Chabbal). Selon Mondher Cherif, les business angels représentent 11% des investissements du capital-risque américain. En France, les personnes physiques, notamment au travers des FCPI, ont fourni 18%¹¹⁵ des montants drainés par le capital-investissement.

Le développement du business angels aux Etats-Unis d'Amérique comparativement à la France est le fait de trois éléments majeurs :

- l'existence d'un cadre juridique précis clarifiant les relations entre l'investisseur et l'entreprise ;
- la fiscalité avantageuse permettant aux investisseurs de déduire de leur revenus la quasi-totalité de leurs investissements alors que leurs plus values ne sont que faiblement taxées ;
- l'existence d'une sortie grâce au système de capitalisation formé de professionnels qui prennent le relais des particuliers et assurent ainsi leur liquidité.

L'exercice sur le marché des capitaux en tant que business angel est réglementée par l'autorité du marché américaine : la SEC (securities Exchange commission). En effet, ces investisseurs doivent posséder un patrimoine minimum d'un million de dollars, d'un revenu annuel minimum de 200 000 dollars et d'investir de manière régulière dans les sociétés non cotées.

¹¹⁵ Rapport d'activité de l'AFIC 2002/2003

Une étude sur les business angels en Europe, citée par Mondher Cherif, fait ressortir les éléments suivants :

- Profil majoritaire : entrepreneur ou ancien entrepreneur ;
- Estimation du nombre de business angels actifs : 125 000 ;
- Estimation du nombre de business angels potentiels : 1000000 ;
- Estimation du montant moyen investi : 165 000 francs à 1 650 000 francs ;
- Zone d'intervention : l'investissement se déroule pour la majorité dans une zone de 100 Km maximum autour de son domicile.

Il précise également dans son ouvrage que les critères déterminants pour les investisseurs privés sont les suivants :

- Activité intéressante voire excitante ;
- Technologie unique ou protégée par un brevet ;
- Avantage concurrentiel significatif ;
- Avantages en terme de coûts par rapport aux concurrents ;
- Activité intelligible pour l'investisseur ;
- Potentiel pour un retour sur investissement : cinq à 10 fois l'investissement.

Généralement, les interventions des business angels et des capital-investisseurs sont complémentaires. Les premiers apportent leur concours en amont et permettent de structurer l'affaire avant l'arrivée des seconds. Ils apportent, de la sorte, leur contribution au stade de la création de l'entreprise, lui permettant ainsi de survivre lors de cette phase cruciale de démarrage.

Section 4 : Les fonds étrangers

La forte mobilisation de l'épargne institutionnelle dans le monde anglo-saxon en quête d'opportunités de fructification a amené les gestionnaires à se développer en dehors des frontières nationales.

Ainsi, le développement considérable des fonds de pension aux Etats-Unis d'Amérique a amené ceux-ci à se tourner vers les placements en Europe aussi bien dans la bourse que dans les sociétés de capital-investissement.

La bulle Internet a conduit les investisseurs américains à investir dans les nouvelles technologies en Europe. Ainsi, des sociétés comme Partech a participé, entre autres, aux opérations Internet de Mediapps, France Net et Softway. De même, Apax partner, l'un des principaux investisseurs américains a participé aux opérations concernant Cyperus, Plein ciel et Imediation. Robert Chabbal souligne que les investissements étrangers en France ont pris une importance relativement considérable puisqu'ils représentent 50% dans le capital de démarrage de certaines

grandes sociétés françaises. Globalement l'analyse des capitaux levés en France révèle, par origine géographique, une bonne tenue du marché français, (69% des capitaux levés en 2003), au détriment des autres pays (Europe et monde, 31%), après une année 2002 marquée par une forte internationalisation des fonds levés (Europe et Monde, 59%)¹¹⁶.

Ces investissements montrent que l'ouverture des marchés des capitaux combinée à de fortes probabilités de rendements a largement bénéficié à l'apparition d'une nouvelle vague d'investisseurs en capital, beaucoup plus entreprenants au delà des frontières nationales. CNGI et Benchmark capital, deux investisseurs en capital américains, sont les pionniers de cette nouvelle vague.

Section 5 : Les placements de l'Etat ou des régions

C'est une formule d'accompagnement des fonds privés dans la levée des capitaux. Elle donne droit, à l'occasion de toute levée de fonds privés, à la contribution d'un fonds public à un niveau équivalent.

Formule jugée hasardeuse, elle constitue néanmoins un moyen de drainer des fonds lors des périodes de transition. Ainsi, à titre d'exemple, la SBA (Small Business Administration) aux Etats-Unis d'Amérique accorde son concours, depuis avril 1994, aux SBIC (Small Business Investment Companies). Par ce mécanisme la SBA peut doubler voire même tripler le capital collecté par les SBIC auprès des fonds privés d'épargne longue.

L'apport des organismes d'Etat reste très faible en France. Selon l'AFIC, ils n'ont fourni que 6,4% des fonds drainés par le capital-investissement en 2002.

Considérant que le capital-investissement est devenu essentiel pour le financement des entreprises, le développement de l'esprit entrepreneurial et l'innovation, la commission européenne a pris des initiatives visant à éliminer les freins législatifs au développement de ce mode de financement.

Dans ce cadre, la Commission européenne a mis en place des dispositifs destinés à développer le capital-risque en Europe pour les entreprises innovantes. Le soutien communautaire est un soutien indirect pour les PME. Les aides directes sont allouées à des intermédiaires financiers qui les transmettront aux PME à travers des facilités de financement. Pour profiter de ces aides, les PME doivent s'adresser à ces intermédiaires.

¹¹⁶ Rapport d'activité de l'AFIC 2003/2004

Les principaux dispositifs pour le développement du capital risque spécialisé dans les PME dans l'Union européenne sont les suivants :

- CREA : Programme de soutien aux fonds de capital d'amorçage pour la création et le développement de nouvelles entreprises innovantes ;
- MET-guichet aide au démarrage (du FEI) : Prêts qui facilitent l'accès au capital-risque des PME pour la réalisation d'investissements ;
- TEC : Participation communautaire à l'investissement de fonds de capital risque dans les PME technologiquement innovantes ;
- Business angels : Développement de réseaux d'investisseurs informels pour aider les créateurs de PME ou les jeunes PME à trouver conseils et financements.

La diversité des mesures prévues par la commission a permis de donner un élan au développement du métier de capital-investissement et partant le développement des entreprises innovantes au sein de l'Union européenne.

Section 6 : La transformation des dépôts à court terme en capital à long terme

Comme nous l'avons montré ci-haut, le financement des projets innovants comporte un degré élevé de risque. De surcroît il nécessite une mobilisation des fonds investis (moyen terme).

Pour l'ensemble de ces raisons, les banques ont procédé à la séparation de leurs opérations de court terme sur lesquels ils se sont recentrées (escompte, mobilisation de créances sur l'étrangers de pays solvables, etc.) et celles d'intervention en fonds propres par la création de filiales spécialisées.

Au Maroc, les banques n'ont pas fait défaut à cette logique financière à savoir ne pas prendre de risque, à la fois, sur le haut et le bas du bilan. Toutefois, l'une des spécificités de l'intervention des banques au Maroc réside dans le fait que les structures créées ne financent pas la phase de démarrage. Le risque étant plus élevé, elles se sont "spécialisées" surtout dans le développement. C'est le cas de BMCI finance, Moussahama¹¹⁷, de capitalinvest, etc. Dans la majorité des cas, ces fonds ont bénéficié du soutien d'organismes étrangers (Siparex en France, Caisse de Dépôt et de Consignation du Canada, etc.), de sociétés d'assurances et de la Caisse de Dépôt et de Gestion du Maroc.

¹¹⁷ Ce précurseur du capital-investissement au Maroc commence à s'intéresser à l'amorçage après plusieurs années de financement du développement.

En France, les sommes apportées par les banques et les établissements financiers s'élèvent à 50% des fonds levés par les sociétés de capital-investissement. Cette proportion renseigne sur l'importance du secteur bancaire dans l'émergence de ce mode de financement dans ce pays. En Europe ce taux est de 25% (Pierre Battini). Les banques à elles seules ont mobilisées 17%¹¹⁸ des fonds mobilisés par le capital investissement en 2003.

En effet, des organismes financiers comme la Caisse des Dépôts et des Consignations a été chargée de gérer, en plus d'autres ressources, les dépôts dans les livrets des caisses d'épargne pour réaliser plusieurs interventions dont notamment :

- la constitution de fonds de garantie PME dont l'objectif est de garantir les investissements réalisés par les sociétés de capital-investissement dans les PME ;
- l'apport de capitaux à des sociétés régionales de capital investissement ;
- faciliter les opérations de transmission grâce aux fonds Avenir PME Succession et Alliance Entreprendre ;
- assurer la liquidité et la mutualisation du marché du capital-investissement par la création d'un fonds de fonds qui rachète, avec une décote par rapport à la situation réévaluée, les parts de souscripteurs qui veulent retrouver une liquidité et une sortie ;
- financer, en fonds propres, les sociétés innovantes par la création du fonds CDC Innovation qui est une société de capital-investissement opérant essentiellement avec les porteurs des projets high-tech.

Par ailleurs, chacune des grandes banques françaises a créé sa propre société d'investissement en capital et de placement de fonds propres. C'est le cas du crédit agricole, ABNAmro, Banques populaires, etc.

Section 7 : Les corporate financing

Ils sont constitués des groupes industriels qui commencent à intervenir dans le capital-investissement et ce de trois manières :

- Directement dans une PME développant une nouvelle technologie ;
- Dans un fonds de capital-investissement en tant que souscripteur ;
- Par des opérations de « spin-off » c'est à dire d'accompagnement des cadres qui partent pour créer leurs entreprises, le gain pour le groupe consiste à avoir un « œil » sur le développement d'une nouvelle technologie qui aurait plus de chances de réussir à l'extérieur.

Si cette forme d'intervention des grands groupes est développée aux Etats-Unis, elle reste peu répandue en Europe. En France, l'AFIC précise que sur l'ensemble des fonds drainés vers le capital investissement, les industriels ont en représenté 4% en 2002 contre 28% en 1997.

¹¹⁸ Rapport d'activité de l'AFIC 2003/2004

Conclusion du chapitre 3

Le succès du métier de capital-investissement a suscité l'intérêt de plusieurs sources de financement qui ont contribué à leur tour à son développement. Selon les pays, la configuration des sources de financement diffère en fonction des ressources internes, du niveau de prise de risque, de l'engagement de programmes de soutien et de garantie des investisseurs en capital.

On constate que pratiquement toutes les sources de financement (institution privées/institutions publiques/régions/particuliers) contribuent au financement des sociétés de capital investissement, et ce, en raison du rendement relativement élevé notamment pour les intervenants privés.

Au Maroc, la genèse du capital-investissement est le fait de la coopération avec notre principal partenaire commercial à savoir l'Union Européenne. La Banque Européenne d'investissement en collaboration avec Proparco ont contribué à la mise sur pied de tels instruments au Maroc.

La CDG en tant que gestionnaire de l'épargne institutionnelle a été chargé d'animer le marché. Il a contribué avec des partenaires étrangers à la création de plusieurs fonds. Quant aux opérateurs privés, il n'en sont pas resté de simples spectateurs. Les opportunités de développement de cette nouvelle niche a séduit les banques et quelques opérateurs dans les assurances.

Malgré ces efforts, la levée des fonds reste faible comparativement au potentiel existant comme nous le verrons au chapitre 4 de cette partie. Bien plus, si l'on s'intéresse aux investisseurs institutionnels étrangers privés (fonds de pensions, assurances, etc.) ces derniers sont pratiquement inexistants comme sources de financement du capital-investissement au Maroc. Venus d'Amérique, ces derniers ont considérablement contribué au développement du capital-investissement en Europe et bien d'autres régions du monde.

Chapitre 4

Le capital-investissement au Maroc : une expérience récente

Introduction

La naissance du capital investissement est récente au Maroc. Jusqu'en 2003, il était plus orienté vers le capital développement. Ce n'est qu'avec la mise en place d'un premier fonds d'amorçage que nous pouvons parler de "l'intégration de la chaîne" qui reste tout de même incomplète puisqu'il n'y a pas de fonds dédié au financement du pré-démarrage.

Désormais, le paysage du capital-investissement couvre toutes les phases de développement d'une entreprise en cours de lancement ou en activité. Cependant, l'expérience du Maroc ne peut être jugée à la lumière de celle internationale vu que ce métier évolue dans un environnement juridique et incitatif différent des expériences étrangères d'une part et de sa récente expérience d'autre part.

Il convient tout de même de souligner que le financement des PME innovantes prend de plus en plus d'ampleur parmi les préoccupations des investisseurs en capital. Des fonds dédiés à ces types d'entreprises ont été mis en place grâce notamment au concours d'organismes étrangers.

Section 1 : La genèse d'un nouveau mode de financement

Le capital-investissement, au Maroc est un mode de financement qui est relativement récent. Après un démarrage timide en 1991, mais réellement opérationnel en 1993, avec la création de Moussahama, ce secteur semble entamer une phase de développement soutenu. Les fonds et les sociétés spécialisées se multiplient et la demande va grandissante. L'ouverture des marchés et la mondialisation aidant, les entreprises, notamment à valeur ajoutée et non spéculative, requièrent de plus en plus un investisseur actif.

Outre les fonds propres, cet actionnaire apportera expérience, savoir-faire et valeur ajoutée. Généralement, il s'agit de fonds internationaux ou d'opérateurs étrangers du métier. Leur présence dans le tour de table signifie une assistance commerciale via leur réseau relationnel. Ceci en plus du conseil stratégique et financier (budgets prévisionnels, tableaux de bord, transparence, suivi, etc.).

Moussahama a été pendant longtemps le seul opérateur sur le marché. Ce n'est que plusieurs années plus tard qu'il fut rejoint par Asma Invest, Proparco (Agence Française de Développement), Upline, Somed, Faisal Finance, Casablanca Finance et tout récemment Capital Invest de la BMCE Capital. La Banque Européenne de Développement (BEI) et dans une certaine mesure la Proparco ont contribué à la mise sur

piéd de tels instruments au Maroc. Le phénomène est assez important pour que la Banque Islamique de Développement envisage la création d'un fonds de capital-investissement, MIVCO (Moroccan Investment Company) qui toutefois semble se heurter à des difficultés d'adaptation au concept occidental de ce genre de financement par rapport aux critères islamiques.

Les établissements bancaires ont été séduits par les potentialités de l'activité et ont créé, les uns après les autres, leurs propres fonds de capital-investissement. Il s'agit notamment de la BCM, la BMCI, la Société Générale Marocaine de Banques et Wafabank. L'accélération s'est fait ressentir en 1997-98. Les principales entraves à son développement plus rapide au Maroc sont le manque de connaissance de ce type d'outil financier, l'absence d'un cadre réglementaire et juridique approprié et une faible visibilité quant aux possibilités de sortie : introduction en bourse, cession totale de l'entreprise, ou rachat par les actionnaires de référence.

Tant pour les opérateurs industriels que financiers, les défis économiques qui se posent au Maroc, notamment dans le sillage des accords établissant des zones de libre-échange et la mondialisation, imposent à ceux-ci de considérer des nouvelles approches pour exploiter pleinement leur potentiel.

L'importance du secteur du capital-investissement est confirmée par la création récente, fin 2000, de l'Association Marocaine des Investisseurs en Capital (AMIC) calquée sur le modèle français. Fondée à l'initiative de quatre opérateurs : Upline, Moussahama, Casablanca Finance Capital et CapitalInvest, l'AMIC devrait regrouper tous les investisseurs en capital qui sont aujourd'hui une quinzaine. Les deux principaux objectifs de l'AMIC sont la mise en place d'une charte déontologique et la proposition d'une loi spécifique à cette activité.

Par ailleurs, lors de notre discussion avec les responsables de la Direction du Trésor et des Finances Extérieures relevant du Ministère des Finances et de la Privatisation et du Directeur Général-Adjoint de Moussahama, il a été conclu que plusieurs avancées restent à faire pour établir les bases d'un réel essor de ce mode de financement au Maroc. Une prise de conscience généralisée est donc une réalité partagée par l'ensemble des acteurs dans ce domaine.

Section 2 : L'offre de capital-investissement : multiplication des fournisseurs

Les institutions présentées, ci-dessous, ne représentent qu'une partie de celles traitant du capital-investissement au Maroc. Mais elles restent les leaders sur le marché par leur expérience.

Selon une étude réalisée par la CDG¹¹⁹, les montants levés par les Fonds de capital investissement, entre 1990 et 2002, sont passés de 140 Mdh à 1.198 Mdh, soit une augmentation annuelle moyenne de 20%. Toutefois, la levée de fonds connaît un ralentissement durant ces dernières années. Ainsi, entre 2001 et 2002, l'évolution des ressources financières disponibles n'est que de 4 %.

Selon cette même étude, la taille moyenne des fonds est de 171 Mdh. Si on exclut les Fonds Upline Technologies et le Fonds Sindibad, dont la taille est de près de 50 Mdh, la taille moyenne atteint 220 Mdh.

Ces chiffres montrent que le niveau moyen des fonds levés reste relativement modeste par rapport aux aspirations affichées par les gestionnaires des Fonds marocains à savoir le financement des entreprises en développement. A titre de comparaison, la taille moyenne des Fonds d'amorçage en France est de l'ordre de 131 millions de dirhams.

Paragraphe 1 : ASMA Invest

Société d'investissement et de développement maroco-saoudienne créée en 1992 avec un capital de 400 millions de dirhams. Le ministère des Finances marocain est responsable pour la partie marocaine. Asma Invest vise à dynamiser les secteurs privés des deux pays par l'encouragement du flux de capitaux et leur utilisation dans des projets économiquement et financièrement rentables.

La société intervient dans le financement de projets, seule ou avec d'autres investisseurs, sous forme de participation au capital et/ou de prêt. Elle fournit également une activité de conseil et d'assistance technique notamment pour l'évaluation des projets et des montages financiers.

Préalablement à toute décision d'investissement, ASMA Invest procède à une étude globale en vue d'évaluer, pour chaque projet, l'impact sur l'économie nationale, la valeur ajoutée, la rentabilité professionnelle, l'apport technologique, les choix stratégiques en matière commerciale, financière, technique et humaine ainsi que la cohérence du plan de financement et du tour de table des projets. Elle privilégie des dossiers déjà préparés où l'actionnaire-promoteur participe au capital.

¹¹⁹ Elements d'analyse de l'activité du capital investissement au Maroc; Caisse de Dépôt et de Gestion, 2003.

D'ailleurs, ASMA Invest ne peut détenir, en principe, plus de 40% d'une société dans laquelle elle participe. Son apport global au financement d'un projet se situe normalement dans une fourchette allant jusqu'à 10% de ses fonds propres. Elle veut être un support pour les investisseurs étrangers et s'implique dans les risques.

Les prêts accordés par ASMA Invest peuvent couvrir tous les éléments d'un projet (achat de terrain, construction, équipements, fonds de placement, etc.). Ils peuvent être libellés en dirhams et/ou en devises sous réserve que les remboursements soient libellés à l'identique. Le délai d'amortissement est de douze ans. Il peut être assorti, en fonction des impératifs d'exécution du projet, d'une période de différé allant jusqu'à trois ans.

Tous les secteurs présentent un intérêt sauf l'alcool, le médical, l'hospitalier, l'enseignement et le social ainsi que ceux où l'Etat doit donner son aval ou détient un droit de regard.

Son Conseil d'Administration se réunit quatre fois par an, deux fois dans chaque pays. En cas d'urgence une procédure spéciale permet des réunions convoquées pour l'occasion.

Paragraphe 2 : Capital Finance

Créée en 1988, Capital Finance est une société financière de droit marocain au capital de 20 millions de DH. Elle œuvre essentiellement à la mise en relations pour des investissements, la vente ou la recherche de partenaires, de cibles ou d'acquéreurs, et opère sur une base de "success fees" (aucun frais) sur un pourcentage des opérations.

Capital Finance exerce deux activités distinctes et complémentaires :

- Conseil et recherche pour toutes opérations de fusion et d'acquisition. Elle a fait figure de pionnière au Maroc dans les opérations de fusion et d'acquisition en réalisant une vingtaine d'opérations dans des secteurs comme la presse, l'agroalimentaire, le transport, etc.
- Capital-investissement (venture and seed capital). A ce chapitre, Capital Finance a participé à la création de plus d'une douzaine de jeunes entreprises à fort potentiel de développement (start-ups), sur une période pouvant aller de 8 à 12 ans, dans des secteurs divers allant de la presse (L'Economiste, La Vie Economique, Maisons du Maroc, Femmes du Maroc, etc.) à la distribution alimentaire, en passant par le béton ou l'enseigne publicitaire.

Paragraphe 3 : Capital Invest

C'est une co-entreprise (joint-venture) créée en décembre 1999 entre BMCE Capital (filiale de la banque d'affaires du Groupe BMCE - maintenant appelé Finance.com) et le groupe Siparex, un des leaders du capital-investissement en France. Son capital est détenu à hauteur de 85% par la partie marocaine (BMCE).

CapitalInvest est dédiée aux PME-PMI à fort potentiel de développement (chiffres d'affaires autour de 30 Mdh) et déjà existantes. Elle privilégie celles qui apportent des valeurs ajoutées dans les biens et services, avec une gestion transparente et un bon management. Le secteur d'activité (critère sectoriel) n'est pas déterminant quoique CapitalInvest préfère éviter les secteurs volatiles ou sans valeur ajoutée comme le négoce (sauf la distribution spécialisée et structurée), l'immobilier, le textile, etc.

CapitalInvest est montée sous forme d'une structure de gestion des fonds d'investissements dédiés aux prises de participation dans les entreprises marocaines de taille moyenne non cotées. Dès son lancement, elle a créé un fonds d'investissement (développement), *Capital Morocco*, d'un montant de 25 millions de USD, levé auprès d'investisseurs nationaux et internationaux (Europe et pays du Golfe), lequel sert à financer toute entreprise présentant un potentiel important de croissance. Le montant unitaire de prise de participation peut aller de 5 à plus de 20 millions de dirhams, avec une position minoritaire de 10 à 45%. L'intention n'est pas de gérer mais d'accompagner, de ne pas seulement apporter les fonds mais assurer un suivi du portefeuille.

Parmi les interventions finalisées par CapitalInvest, nous citerons deux participations de 10 Mdh chacune. La première entreprise financée par Capital Morocco concerne la société Dépôt 45 (enseigne Unitex) qui opère dans la distribution spécialisée. Le second investissement rentre dans la catégorie de capital-risque. Il s'agit d'une création d'entreprise dans l'industrie agro-alimentaire et la mise en place du réseau de distribution, le tout en partenariat avec des investisseurs locaux et espagnols.

Paragraphe 4 : Casablanca Finance Group

Casablanca Finance Group (CFG) a été créé en 1992 par de jeunes banquiers. Elle est spécialisée dans le développement et la promotion des marchés financiers marocains. Ses fondateurs étaient des particuliers, la BCM, la Royale Marocaine d'Assurances, la Banque Paribas et la Compagnie Financière Edmond de Rothschild. CFG compte aujourd'hui 125 employés avec un capital de 38 millions de DH détenu à 40% par des assurances (Al Wataniya, AXA Maroc) et 60% par son personnel.

CFG, en tant que banque d'affaires, offre des services de conseiller en restructuration, acquisition et fusion d'entreprises, débouchant sur les marchés financiers en vue d'une éventuelle introduction en bourse à travers Casablanca Finance Conseil ou Casablanca Finance Intermédiation. Sa filiale Casablanca Finance Conseil se spécialise en intermédiation et en conseil en privatisation et financement privé d'infrastructures. Elle réalise également l'émission d'actions nouvelles, gère les syndicats de placement, recommande les fonds de placements de titres et gère des portefeuilles d'obligations notamment à travers son autre filiale : Casablanca Finance Asset Management (CFAM) via des fonds mutuels.

CFG s'intéresse aussi au capital-investissement. A cet égard, elle a créé des fonds spécialisés :

- *CFG Développement*: doté de 200 millions de dirhams. Ce fonds est orienté vers des projets à risques modérés, qui ont fait leur preuve à l'étranger, comme par exemple l'implantation de MIDAS au Maroc, de Kitea, du groupe ACCOR, avec pour condition une introduction ultérieure à la Bourse des valeurs de Casablanca (BVC).
- *Fonds CFG Tourisme*: il vise les opérations touristiques intégrées et considère que le développement de ce secteur aura des retombées indirectes sur le marché financier marocain. Le groupe ACCOR (hôtellerie) a contacté CFG voulant entrer en force au Maroc. Actuellement, il participe au projet du Casablanca City Center. CFG avise sur les rachats d'hôtels, les sites, les plans de développement et les négociations avec le Gouvernement.
- *Fonds des Nouvelles Technologies de l'Information et Communications* (nom provisoire car en planification). Il visera les start-ups dans ce domaine où CFG y voit beaucoup de dynamisme et de croissance potentielle. Ce fonds favorisera le développement au Maroc d'activités d'ingénierie informatique et de programmation.

Paragraphe 5 : Faisal Finance Maroc

Filiale du groupe international Dar Al-Mal Al-Islami, dont le siège est à Genève, Faisal Finance Maroc est une institution financière dont la vocation se veut à la croisée du capital développement, du négoce international et de l'ingénierie financière.

Société anonyme créée en 1997 avec un capital initial de 17 millions de DH, celui-ci a été porté à 50 millions de DH en mars 1998. Outre la prise de participation dans les entreprises à fort potentiel de croissance, la société a pour mission notamment la constitution de SICAV et de fonds communs de placement (FCP) via le Faisal Investment Fund.

L'institution est particulièrement active dans les quatre domaines suivants :

- Le capital-développement qui se traduit généralement par une prise de participation sous forme d'apport en capital sans dépasser 34% du capital social et le capital-risque pour les PME à fort potentiel de développement ;
- Les services de gestion de fonds pour le compte de tiers par le biais de divers véhicules d'investissement, la constitution de Sicav et FCP ;
- Le négoce international où Faisal Finance travaille en collaboration avec les entreprises marocaines pour développer leurs transactions aussi bien à l'export qu'à l'import ;
- L'ingénierie financière, en assurant pour le compte du Groupe la supervision et l'assistance technique des banques affiliées de l'Afrique de l'ouest, notamment la Banque islamique du Sénégal, la Banque islamique du Niger pour le Commerce et l'Investissement et la Banque islamique de Guinée.

Faisal Finance Maroc compte déjà à son actif quelques opérations de prise de participation de capital dans des sociétés marocaines : Finapack, First Plastics, Afriquia Gaz et Budget. Récemment, elle a investi dans Maroc Bureau, un fabricant d'équipement mobilier et de bureautique, se spécialisant aussi dans le matériel hospitalier. A l'issue de cette transaction, le Groupe Dar Al-Maal Al-Islami et Faisal Finance Maroc auront globalement investi des fonds d'un montant de 20 millions USD. A terme, ceux-ci s'élèveront à quelque 100 millions USD.

L'institution financière cherche des projets à valeur ajoutée, avec de bons produits et un bon management. Cependant, elle se place en position réactive, attendant les occasions, possibilités et étudie le dossier au mérite. Le secteur de l'informatique l'intéresse au plus haut point.

Paragraphe 6 : Financière Capitale

La Financière Capitale est une banque d'affaires créée en 1997 avec un capital de 9,5 millions de DH. Elle offre divers services à travers ses filiales. Ses principaux actionnaires sont Delta Holding, groupe privé oeuvrant dans le grands travaux, autoroutes, etc., Sochepresse (imprimerie, livres, revues,) des particuliers et le groupe KTH (tourisme).

Eurobourse s'occupe d'intermédiation et travaille à assister les PME à s'introduire à la Bourse de Casablanca. Le rendement visé est de 15% Financière capitale traite aussi d'ingénierie financière, conseils et gestion y compris dans le secteur immobilier.

Capital Gestion offre des produits et services financiers (actions, obligations) pour particuliers ou institutionnels.

Messages Conseil International oeuvre dans la publicité et les communications.

La Financière Capitale s'intéresse à plusieurs secteurs et dossiers et semble ouverte à *l'innovation*. Plusieurs projets sont en cours dans les secteurs des nouvelles technologies et du média.

Le secteur de l'environnement, notamment les eaux usées l'intéresse également. Elle agit comme conseiller financier auprès du FODEP. L'institution financière accorde une haute priorité au secteur du tourisme et souhaiterait y intéresser des investisseurs étrangers en raison du fort potentiel qui y est perçu.

Paragraphe 7 : Mediterranean Finance

Mediterranean Finance est une société privée de gestion de capitaux, spécialisée dans les métiers de banques d'affaires et servant ses clients de la région MENA et Méditerranée Sud. Son capital est de 1,5 million de DH.

Sa division Ingénierie financière fournit des conseils aux entreprises pour des recherches de partenariat, évaluations, montages financiers, tours de table pour la mobilisation de ressources, assistance aux investisseurs étrangers, recherche, études et montage de projets et assistance et conseil en matière de privatisation. A ce titre, elle a agi comme conseil dans les privatisations de la CNIA et de la SAMIR et la SCP.

S'agissant du service de gestion de capitaux pour le compte de tiers, outre la gestion de portefeuille, Mediterranean Finance traite de la conception, du montage et de la gestion d'OPCVM, SICAV et FCP.

Paragraphe 8 : Moussahama

Moussahama est la première société de capital-investissement au Maroc, créée en 1990 à l'initiative de la Banque Européenne de Développement (BEI), ce qui constituait une première en dehors de l'Union européenne pour cette dernière. L'institution fut dotée d'un capital de 55,5 millions de DH par cinq banques : BCP, BMCE, BNDE, CDM et Bank Al-Amal. L'équipe fut mise en place en 1992.

Par la suite, la Banque Centrale Populaire (BCP) a racheté les principaux partenaires et la BEI avec la participation à concurrence de 45 millions d'Euros de Proparco et l'espagnole Cofides dans le cadre du programme MEDA, RECM-(Reconversion Entreprises et Compétitivité Maroc), et le capital fut porté à 140 millions de dirhams.

Moussahama n'est pas impliquée dans tous les métiers et se concentre sur le capital-risque et le capital-développement privilégiant des dossiers bien ficelés. Elle s'intéresse également aux restructurations même si cela comporte un degré trop élevé d'intervention.

Jusqu'à présent, Moussahama a réalisé 19 participations, plusieurs désinvestissements et a provisionné des pertes sur certains projets.

Moussahama peut investir jusqu'à 10% de ses fonds propres dans un projet (soit 14 Mdh) et peut exceptionnellement aller jusqu'à 20 Mdh ; le minimum étant fixé à un million de dirhams. La participation ne doit pas dépasser 50% par montant, secteur ou type d'opération. Tous les secteurs sont éligibles sauf l'immobilier et le négoce.

Ayant conscience que les PME marocaines sont sous-capitalisées, l'institution prévoit bientôt lancer un fonds avec le concours de la BEI et de la Proparco, lequel sera accessible pour les co-entreprises (joint-ventures) au Maroc entre opérateurs marocains et étrangers également.

Un autre fonds dédié aux Nouvelles Technologies de l'Information doté d'un capital de 30 à 50 millions de DH sera levé avec la participation d'autres fournisseurs de capital-risque.

Par ailleurs, elle projette la mise en place d'un Fonds de prêt mezzanine.

Paragraphe 9 : UPLINE INTERNATIONAL

Lorsque Upline International a été créée en 1992, elle s'est consacrée à la publication de recherches et d'analyse financière, économique et politique pour des investisseurs étrangers notamment des banques internationales anglo-saxonnes. Depuis, ses services se sont spécialisés et ses structures traitent des métiers de société de bourse, de gestion de fonds et de capital-risque. Son actionnariat comprend la firme américaine Kenwood à 20%, des investisseurs du Golfe à 20% et le 60% restant étant répartis parmi ses fondateurs marocains.

Ses structures sont constituées comme suit:

Upline Securities s'occupe d'intermédiation boursière, de financement à l'entreprise, d'ingénierie financière et de recherche sur la conjoncture économique. Sur le plan de l'intermédiation boursière, Upline Securities a effectué un placement de 10 millions USD sur des bourses arabes pour le compte de l'Arab Insurance Group de Bahrein, un placement privé pour la société Al Hikma Pharmaceuticals de Jordanie, pour n'en citer que quelques uns. Son opération la plus remarquée aura été le rôle de conseiller et de coordonnateur global dans la récente privatisation à 35% de Maroc Télécom pour le compte de Vivendi Universal.

Par ailleurs, ses activités ont touché à des tours de table pour la réunion de capitaux pour Regional Air Lines, l'émission de titres d'obligations cotées à la Bourse et des conseils pour les fusions-acquisitions (Lafarge Ciments).

Sa division Recherche agit comme correspondant exclusif de la SFI, Reuters et Datastream International.

Upline Capital Management opère dans la gestion privée et personnalisée, les fonds mutuels, la gestion de portefeuille et les OPCVM publics et privés.

Upline Capital-Risque finance des start-up, les sociétés en phase de développement et les sociétés cotées dans des secteurs d'investissement tels le software, les télécommunications, Internet, le multimédia, l'électronique et l'automatique. Elle dispose de deux véhicules de capital-risque : *Upline Technologies* et *Maghreb Private Equity Fund*.

Parmi les réalisations de Upline Technologies, des prises de participations dans trois start-up : Mughambrat (Conception de développement de logiciels en langue arabe); dans Redstone Technologies (conseil et développement de solutions web et e-commerce pour le compte d'entreprises européennes et américaines) et dans Involys (édition de logiciels). C'est le seul fonds au Maroc spécialisé pour le moment dans les technologies de l'information.

Maghreb Private Equity Fund dispose de 21 millions USD en capital-risque pour des sociétés au Maroc et au Maghreb qui ont déjà fait leurs preuves et vise leur développement. Environ 70% des actifs seront investis au Maroc et 30% entre l'Algérie et la Tunisie. Le concours de la BEI, la SFI, Proparco, FMO (Hollande) et SECO (Suisse) est assuré.

Paragraphe 10 : Fonds d'amorçage SINDIBAD

Sindibad est le premier fonds d'amorçage au Maroc. Ce Fonds a été mis en place en 2002 en collaboration avec la Caisse des Dépôts et Consignations (France) et doté d'un capital de 48 Mdh. Le capital est réparti entre la Banque européenne d'investissement (26%), la Caisse de Dépôt et de Consignations (26%), la Caisse de Dépôt et de Gestion (21%), l'ONA (16,6%) et Maroc Télécom (10,4%).

Le fonds Sindibad est destiné au financement des entreprises innovantes en phase de création, opérant plus particulièrement dans les secteurs des TIC, des sciences de l'ingénieur, des sciences de la vie et plus généralement tous les services et produits innovants.

Le quanta de financement varie de 10 à 35% du capital de la société avec un plafond de 4 Millions de DHS. Cette intervention s'effectue au moyen de prise de participation dans les fonds propres et quasi fonds propres de l'entreprise pour une durée comprise entre 5 et 7 ans.

Au niveau stratégique, le fonds prévoit de réaliser 15 à 20 projets sur une période de 5 ans. Le portefeuille du Fonds est composé actuellement de deux investissements pour une valeur globale de 6 Mdh (Atlas Eden, entreprise de bio-agriculture et Lead Design, société opérant dans le secteur des composants électroniques).

Durant l'année 2003, près de 49 dossiers ont été reçus par le Fonds. Le "deal flow" est composé dans sa majorité de projets présentés à l'initiative de leurs porteurs (plus de 63%) sans que l'équipe de gestion fasse de la prospection, ce qui démontre qu'il existe un réel potentiel de création d'entreprises innovantes au Maroc.

Par ailleurs, dans le cadre de la recherche et de promotion d'une politique de partenariat, une convention a été signée entre le Fonds et l'Agence Française de Développement (AFD) qui a pour objet de déléguer au Fonds la gestion d'une subvention de près de 7 Mdh accordée aux entrepreneurs Marocains Résidant à l'Etranger (MRE).

Paragraphe 11 : Accès Capital Atlantique

La société Accès Capital Atlantique SA (ACASA) est la société de gestion du "Fonds Accès Capital Atlantique Maroc", destinée à réaliser des prises de participations minoritaires dans des entreprises marocaines privées, porteuses de projets à fort potentiel de croissance. Elle a été créée au mois de juin 2001 avec un capital de 3 Mdh repartitionné entre la CDG (40%) et la Caisse de Dépôts et de Consignation du (CDP) Canada (60%).

Durant l'exercice 2003, 22 dossiers d'entreprises, opérant dans divers secteurs, ont été analysés par l'équipe de gestion. Les secteurs les plus représentatifs sont les nouvelles technologies de l'information (36% des dossiers reçus) et l'industrie agroalimentaire (14% des dossiers reçus).

Les montants des investissements sollicités varient selon la nature de l'opération. Ainsi, pour les opérations d'expansion, les demandes de financement se situent entre 5 et 50 Mdh. Quant au financement du besoin en fonds de roulement, les montants sollicités varient de 4 à 25 Mdh.

Par ailleurs, des négociations sont en phase finale entre la BEI et la CDG pour le montage d'un Fonds de prêt mezzanine, dédié aux entreprises marocaines. La gestion de ce Fonds serait confiée à la société ACASA.

L'intervention de ACASA se fait par des prises de participations minoritaires dans des entreprises marocaines privées innovatrices à fort potentiel de croissance opérant dans des secteurs industriels ou de la nouvelle économie, qui sauront profiter de l'ouverture des frontières, des modifications réglementaires et de l'évolution des conditions de marché.

Les solutions de financement sont fonction des besoins spécifiques de chaque entreprise. Les montants investis vont de 5 à 35 millions de dirhams, avec une possibilité de mobiliser des capitaux plus importants si les besoins sont supérieurs, et ce, grâce à la qualité du tour de table d'Accès Capital Atlantique et de son réseau de relations internationales. La durée de participation varie de 5 à 7 ans.

Accès Capital Atlantique répond à des besoins variés des entreprises innovantes ou de forte croissance. Elle intervient à cet effet lors des phases d'acquisition, d'expansion. Elle finance également les opérations d'externalisation d'activités, d'implantation à l'étranger, de mise à niveau et de rachats de parts par la famille ou les dirigeants.

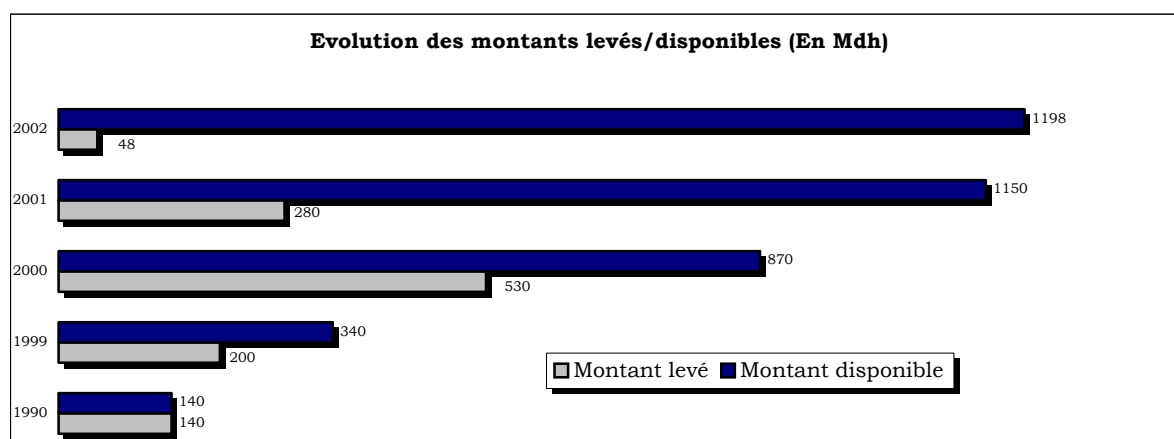
Section 3 : Les interventions des investisseurs en capital : quelle contribution au financement des PME innovantes ?

Malgré l'amélioration des fonds levés par les fonds de capital investissement au Maroc et l'intérêt porté par les fonds étrangers notamment institutionnels, le volume des interventions demeure mitigé.

En effet, selon l'étude réalisée par la CDG¹²⁰, le tissu économique composé essentiellement de PME renferme 1500 entités éligibles au financement par capital investissement. Or, l'ensemble des entreprises dans le portefeuille des Fonds existants reste largement inférieur à la centaine, soit moins de 7% des entreprises éligibles.

Ce gap est plutôt mal perçu vu que l'activité de capital-investissement a connu un essor important et ce, en dépit de l'absence d'un cadre juridique et d'incitations fiscales appropriées qui auraient permis de donner une forte impulsion à ce mode de financement.

Faute de données sur le financement des PME innovantes par ce mode de financement, nous présenterons le bilan pour des interventions des principaux investisseurs en capital au Maroc en faveur des PME.

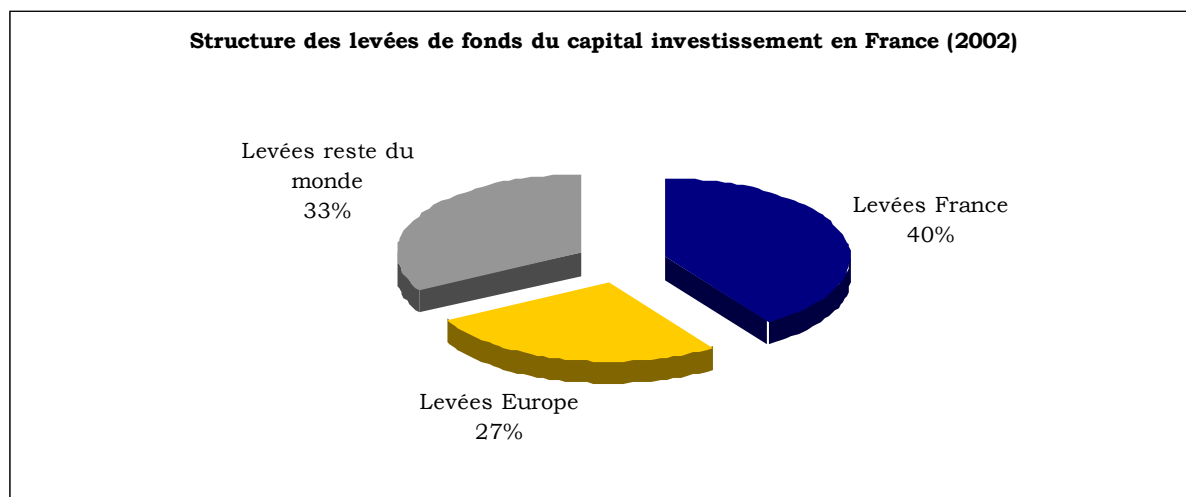


Source : Caisse de Dépôt et de Gestion

Les montants levés par les fonds objet de l'étude ont connu une évolution contrastée entre 1990 et 2002. Ils sont passés de 140 millions de dirhams en 1990 à 530 millions de dirhams en 2000 avant de chuter à 280 millions de dirhams et 48 millions de dirhams respectivement en 2001 et 2002. Toutefois, l'analyse en terme de montants disponibles montre une nette amélioration surtout depuis l'an 2000.

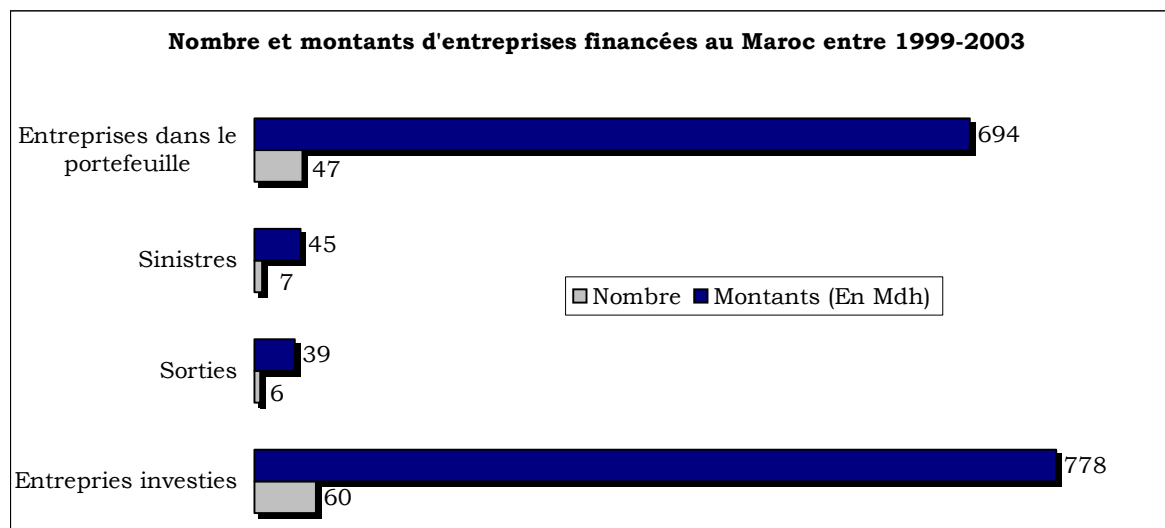
¹²⁰ Les chiffres présentés dans cette section sont basés sur une étude de la Caisse de Dépôt et de Gestion. Ces données ont été collectées à travers des enquêtes auprès de sept fonds de capital-investissement considérés comme représentatifs au Maroc compte tenu de leur portefeuille. Seule la CDG dispose du droit de citer ces entreprises. Pour des raisons de confidentialité, nous nous abstenons donc de les désigner nominativement.

En France¹²¹, les fonds levés (par les membres de l'AFIC) ont enregistré une baisse de 16,4% s'établissant à 4,2 Milliards en 2002 contre 5,1 Milliards en 2001. Cette évolution s'explique par une baisse de 47,8% des fonds levés en France. Ceux levés en Europe et du reste du monde ont, par contre, progressé respectivement de 19,2% et 68,4%. En 2003¹²², les capitaux levés par les opérateurs français se sont élevés à 2,4 milliards d'euros dont 1,6 milliard d'euros levés en France.



Source : PriceWaterhouseCoopers-AFIC

Les fonds du capital investissement en France sont levés à hauteur de 60 % en dehors de France.



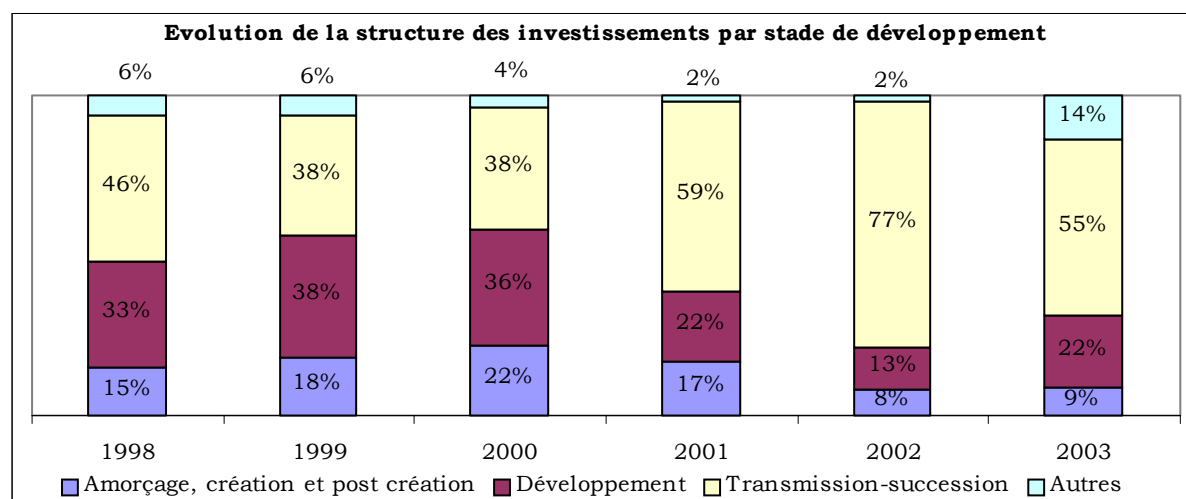
Source : Caisse de Dépôt et de Gestion

121 Sauf mention différente, les données relatives à la France sont puisées de l'intervention de Monsieur Renaud Dutreil, Secrétaire d'État aux petites et moyennes entreprises, au commerce, à l'artisanat et aux professions libérales lors de la conférence annuelle du capital investissement intitulée ; « Le Capital Investissement en France : Une opportunité pour les investisseurs institutionnels », basés sur une étude réalisée par PriceWaterhouseCoopers-AFIC ; 11 mars 2003

122 Rapport 2003/2004 d'activité de l'Association française des investisseurs en capital.

En terme d'utilisation des disponibilités, 60 entreprises ont bénéficié du concours des fonds du capital-investissement au Maroc entre 1990 et 2003. ce qui est très faible comparativement à l'importance du tissu des PME marocaines. En France, les sociétés de capital-investissement, toutes catégories confondues, membres de l'AFIC, détiennent des participations dans 5000¹²³ entreprises, qui emploient un million de salariés.

Une étude¹²⁴ réalisée par l'AFIC et Ernest & Young a montré que plus de 16% des bénéficiaires du capital-investissement en France sont des sociétés innovantes et 62,8% comptent moins de 100 salariés. Ce dernier taux s'élève à près de 88% si l'on retient l'ensemble des PME (entreprises employant moins de 500 salariés) qui sont accompagnées à tous les stades de leur développement. Les entreprises dans le portefeuille ayant moins de 200 salariés représentent 75%.



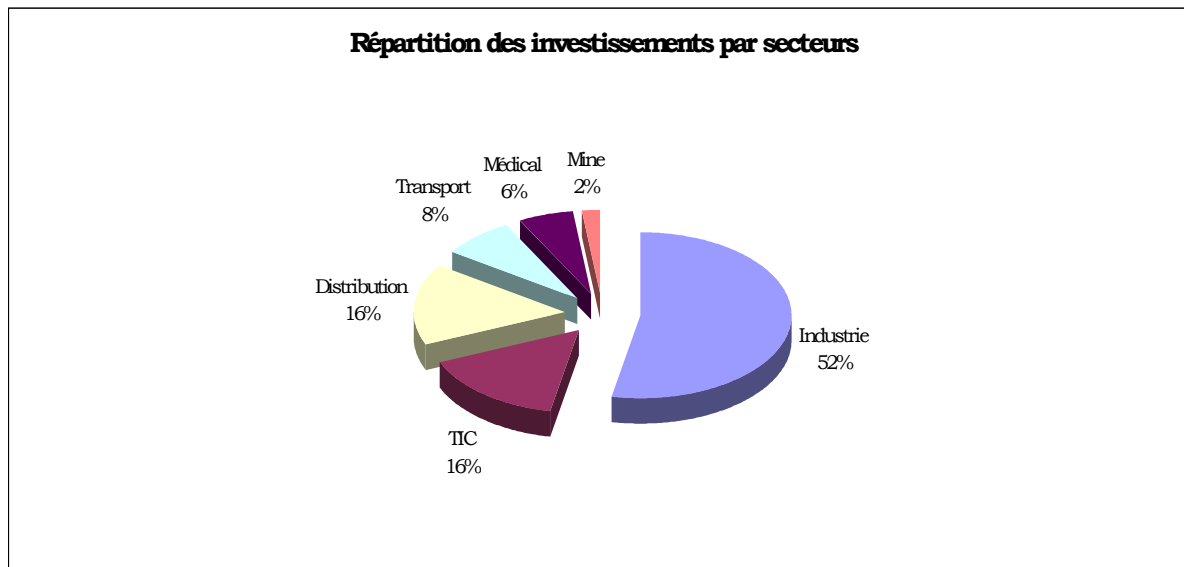
Source : Etude Ernest & Young-AFIC ; 2003

En 2003, le concours de ce mode de financement s'est élevé à 4,8 milliards d'euros qui ont été investis sur le territoire français. Parmi ces sommes, 3,6 milliards d'euros sont le fait d'opérateurs français qui ont permis de soutenir plus de 1700 entreprises à tous les stades de leur développement dont près de 800 nouveaux investissements, plaçant la France au 2^{ème} rang européen. L'amorçage, la création et la post-crédation participent pour plus de 9%, ce qui se traduit par une hausse de 1 point des montants investis. Le capital développement a participé pour 22% au montant de ces investissements. Les LBO n'y ont en revanche contribué qu'à hauteur de 55 %, du fait de l'absence de grosses opérations.

¹²³ Rapport 2003/2004 d'activité de l'Association française des investisseurs en capital

¹²⁴ Le Poids économique et social du capital investissement en France ; AFIC et Ernest & Young ; 2003.

Les montants investis au Maroc s'élèvent à 778 millions de dirhams, soit 65% des disponibilités des fonds de capital-investissement. Il convient de noter que sur les 19 projets investis en 2003 par les fonds étudiés, 2 sociétés ont bénéficié de l'apport de plus d'un fonds. La première a pu mobiliser les contributions de trois fonds et la seconde a attiré les concours de quatre fonds. Pour des raisons de confidentialité, nous ne citerons pas les sociétés concernées, ni les montants levés, ni les fonds en question.

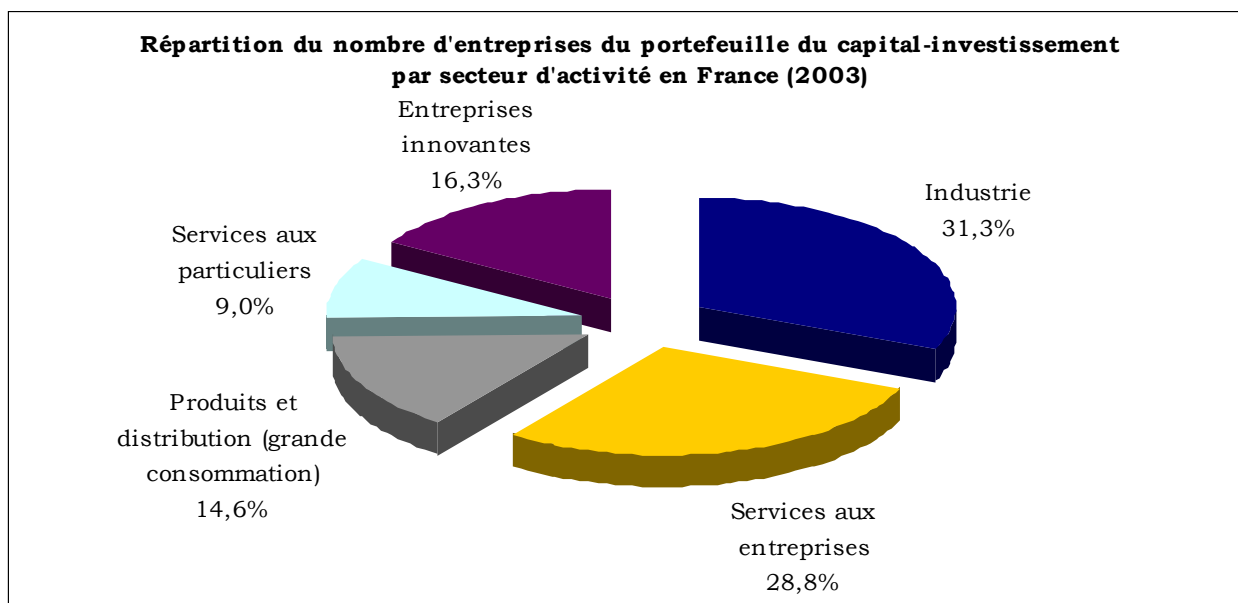


Source : Caisse de Dépôt et de Gestion

La répartition des investissements effectués montre une prédominance des projets industriels avec 52% : agroalimentaire (8%), électronique (10%), textile (10%) et autres industries (32%). La distribution et les technologies de l'information et de la communication ont drainé chacun 16% des montants investis. Le reste se répartit entre le médical (6%) et les mines avec 1 projet (2%).

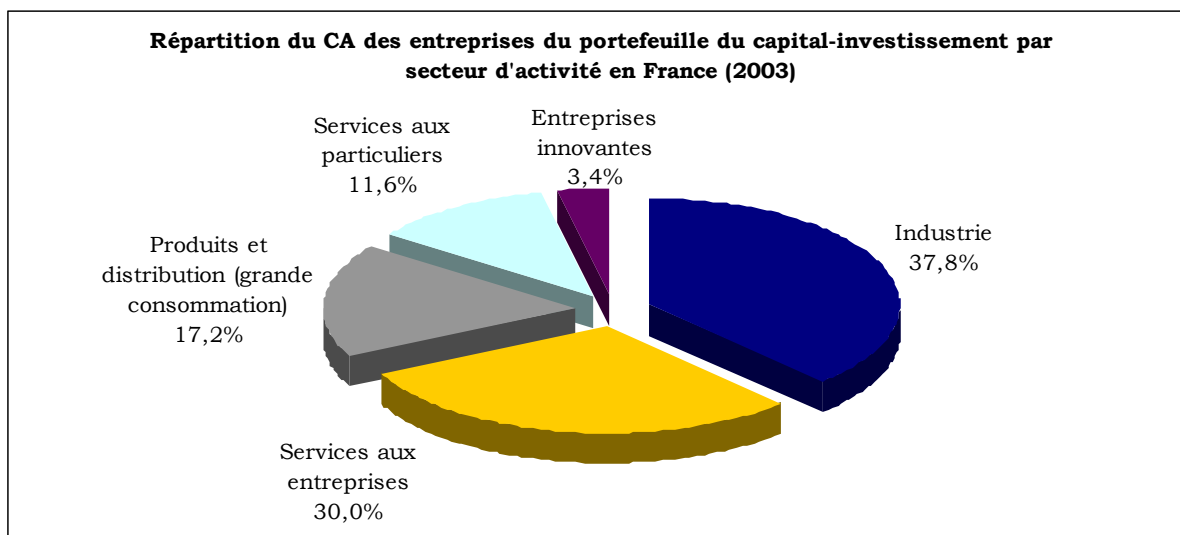
En France¹²⁵, les deux secteurs prépondérants en nombre d'entreprises sont l'industrie avec une part de 31,3 % et les services aux entreprises avec une part de 28,8 %. Plus de 16 % des participations sont des entreprises innovantes, ce qui souligne le soutien du capital investissement français à l'innovation.

¹²⁵ Etude sur « Le Poids économique et social du capital investissement en France » réalisée par l'AFIC et Ernest & Young ; 2003.



Source : Etude Ernest & Young-AFIC ; 2003

En terme de répartition du chiffre d'affaires (CA) des entreprises du portefeuille du capital-investissement en France en 2003, il ressort de l'étude effectuée par Ernest & Young en partenariat avec l'Association française des investisseurs en capital (AFIC) que le secteur de l'industrie représente près de 38 % du chiffre d'affaires des sociétés de ce portefeuille. A titre de comparaison, la part du secteur secondaire dans le P.I.B. en France est de 24,2 %. Le capital-investissement est donc particulièrement présent dans le secteur industriel. Les entreprises innovantes tout particulièrement représentent la part la plus faible avec uniquement 3,4%.

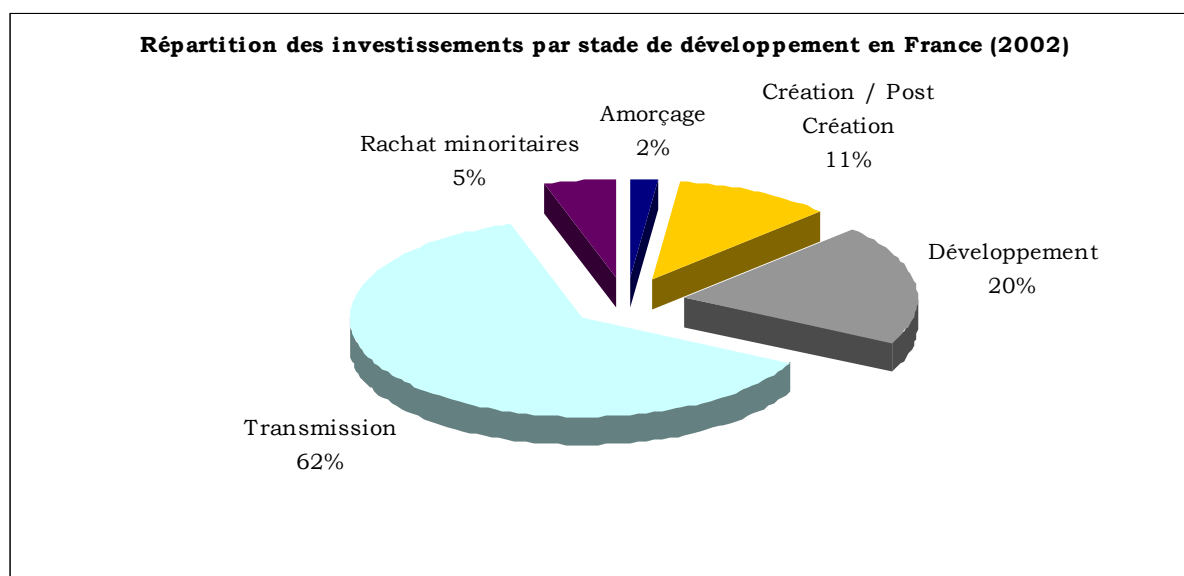


Source : Ernest & Young-AFIC

Au Maroc, l'apport en capital sous forme de prise de participations dans le capital (100% des fonds) est l'instrument de financement le plus utilisé. Il est suivi par les obligations convertibles qui sont utilisées par 43% des fonds de l'échantillon. L'apport de fonds via des

prêts participatifs ou via les comptes courants d'associés ne sont pratiquement pas utilisés. Ceci montre une nette ouverture des entreprises à l'actionnariat externe et à l'implication de bailleurs de fonds dans le cadre d'un partenariat "gagnant-gagnant".

Les investissements réalisés en France (par les membres de l'AFIC) se sont concentrés sur les transmissions (LBOs) qui ont représenté plus de 60% du concours des investisseurs en capital.



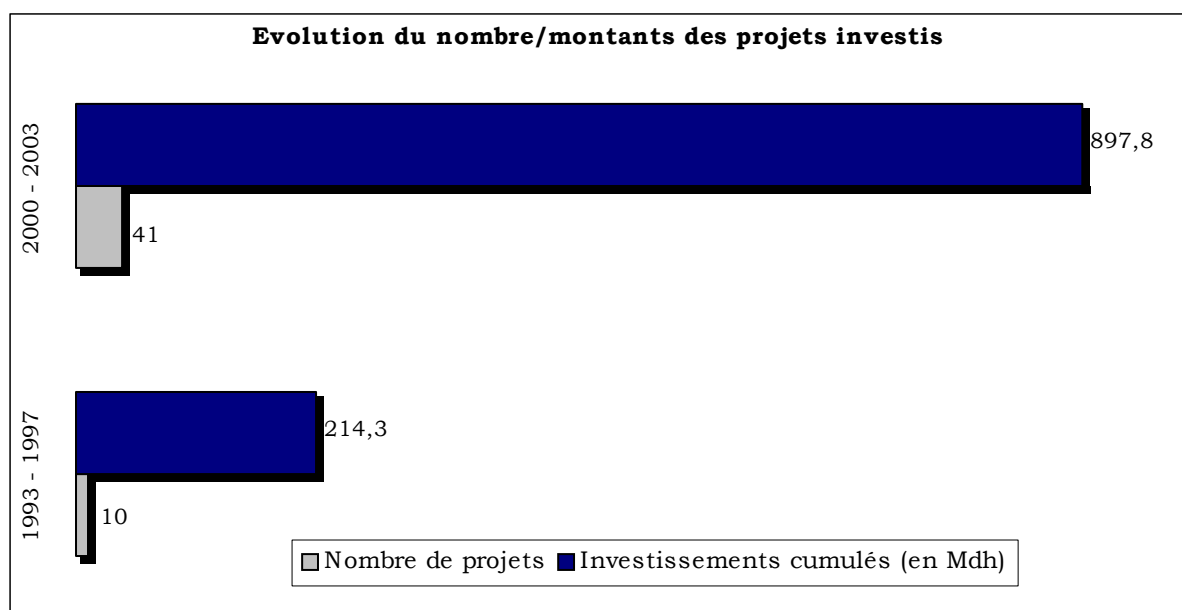
Source : PriceWaterhouseCoopers-AFIC

Toutefois, il convient de noter qu'en terme d'évolution, ce sont les activités d'amorçage et les rachats minoritaires qui ont attiré le plus d'investissement en 2002 comparativement à l'année précédente. Les fonds investis à ces deux stades de développement ont plus que doublé.

Evolution des investissements réalisés par les investisseurs en capital en France en 2002 (millions d'euros)

	2001	2002	Evolution
Amorçage	30	65	116,7
Création / Post Création	531	390	-26,6
Développement	720	691	-4,0
Transmission	1936	2201	13,7
Rachat minoritaires	69	177	156,5
Total des montants investis	3286	3524	7,2

Source : PriceWaterhouseCoopers-AFIC



Source : Caisse de Dépôt et de Gestion

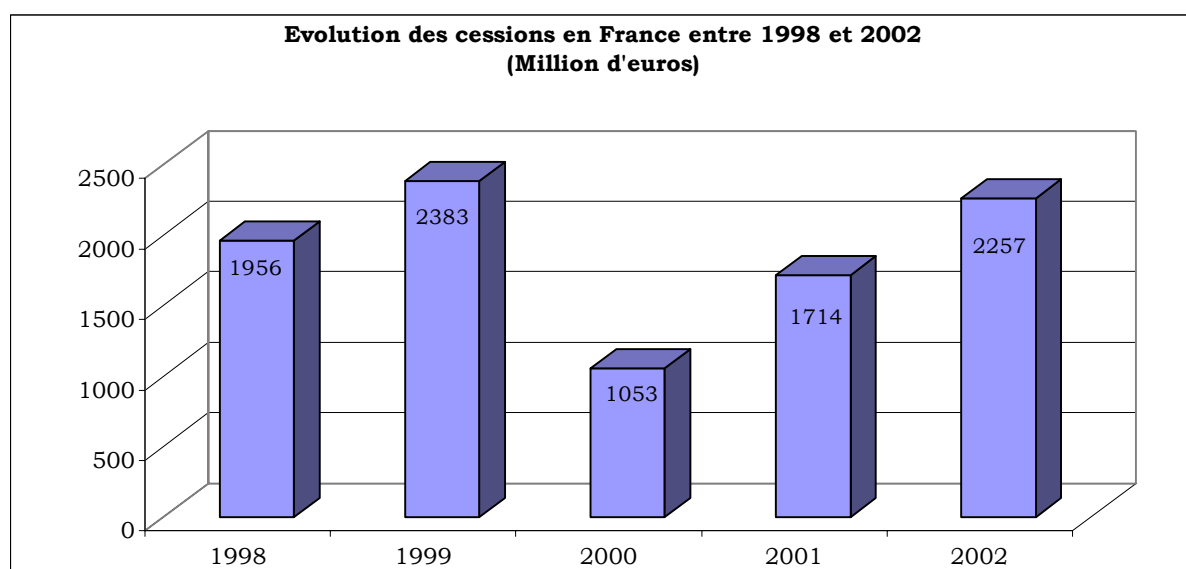
Le suivi de l'évolution des investissements réalisés, d'une année à l'autre au *Maroc*, montre que le niveau d'investissement dans les entreprises a connu deux phases : une première (entre 1993 et 1999) durant laquelle l'apport de financement aux entreprises est resté relativement stable. La deuxième phase (à partir de 2000) où l'apport financier des fonds de capital-investissement a connu une accélération notable. Ceci peut s'expliquer par la création de nouveaux fonds durant la deuxième phase (71% des fonds étudiés) et par la capitalisation des expériences dans ce secteur. L'apport financier annuel moyen de l'ensemble de l'échantillon étudié aux entreprises investies s'élève à près de 8,3 millions de dirhams. Ce montant était de l'ordre de 8,6 millions de dirhams entre 2000-2003 contre 7,2 millions de dirhams en moyenne annuelle entre 1993-1997

Sur le total des investissements réalisés, seulement six sorties ont été recensées générant des recettes s'élevant à 39 millions de dirhams, ce qui correspond à une moyenne de 6,5 millions de dirhams par sortie. Ce montant reste faible comparativement à la moyenne des investissements par secteur qui s'élève à 12,9 millions de dirhams, ce qui laisse à suggérer que les fonds ont réalisé des pertes sur investissement. Cette hypothèse ne peut pas être vérifiée en raison de la non disponibilité des données sur les recettes engendrées par chacune des sorties et des mises de départ.

Néanmoins, il convient de préciser que seuls deux fonds ont réalisé une ou plusieurs sorties dont un seul représente près de 85% de l'ensemble des sorties. La plus grande partie des fonds n'ont encore réalisé aucun de leur investissement (désinvestissement).

Il est à noter que le type de sortie le plus utilisé reste la cession au promoteur qui représente 67% de la totalité des sorties. La cession en bourse et la cession à un financier restent marginales. Ainsi, un seul investissement uniquement a donné lieu à une cession à un financier et une seule entreprise a été introduite en bourse.

Il convient de souligner, également, que le désinvestissement à une valeur inférieure au prix de revient n'est pas une spécificité du capital-investissement marocain. Une étude récente sur les performances de ce mode de financement en France¹²⁶ a montré qu'en moyenne, 28% des montants investis au cours de la période 1993-2002 ont été valorisés ou cédés à un prix inférieur à leur prix de revient. Globalement, les cessions réalisées par les investisseurs en capital membres de l'AFIC se sont améliorées 31,7% en 2002 retrouvant ainsi presque le haut niveau atteint en 1999



Source : PriceWaterhouseCoopers-AFIC

Par ailleurs, la moyenne des sinistres encourue par projet s'élève à 6,4 millions de dirhams. Ceci revient à un taux de sinistralité qui demeure élevé. Il représente 11,6% du nombre d'entreprises investies et 5,8% des montants des investissements. Toutefois, ce taux global de sinistralité ne reflète que partiellement la réalité puisque seuls 29% des Fonds ont subi un ou plusieurs sinistres. Le portefeuille de 71% des Fonds reste sain.

Il est à souligner qu'aux Etats-Unis d'Amérique, malgré un taux d'échec élevé, le retour sur investissement est de l'ordre de 30 à 40% pour le venture capital. Son équivalent français, le capital-risque, génère un taux de rendement interne (TRI) de 17% (J Lachmann)¹²⁷.

¹²⁶ Performances du capital investissement en France en 2002 ; Ernest & Young. Etude réalisée pour le compte de l'Association française des investisseurs en capital (AFIC) ; 21 mars 2003.

¹²⁷ Financer l'innovation des PME ; J. Lachmann édition Economica ; 1996

Selon l'AFIC, la performance du capital investissement français continue de progresser : le TRI Brut sur 10 ans (1994-2003) s'établit à 21 %, en hausse de 2 points par rapport à 2002. De même, l'étude réalisée par Ernest & Young-AFIC montre que les performances du capital-investissement en France a généré, entre 1994 et 2002, une rentabilité élevée d'investissement, surtout au regard de la performance d'autres classes d'actifs tels que l'immobilier, le marché boursier, les valeurs technologiques et les obligations.

Section 4 : Typologie des entreprises et/ou des projets financés

L'analyse du portefeuille des fonds de capital-investissement marocains retenus dans l'étude de la CDG a été menée selon les critères de définition de la PME tels qu'ils sont fixés par la charte de la PME. Dans ce cadre trois remarques majeures peuvent être formulées quant à la typologie de leurs interventions :

La première a trait au critère de taille du portefeuille des investisseurs en capital qui présente les caractéristiques suivantes :

- La moitié des fonds détient un portefeuille composé à moins de 50% d'entreprises dont le total actif est inférieur à 50 Mdh ;
- La moitié des fonds détient un portefeuille composé à moins de 25% d'entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 15 Mdh;
- La moitié des fonds détient un portefeuille composé à moins de 82% d'entreprises dont l'effectif est inférieur à 200 salariés.

Ceci montre que la majorité des fonds de capital investissement détient un actif composé d'entreprises qui ne répondent pas aux critères du total actif et du chiffre d'affaires relatifs à la définition de la PME.

En terme de stade d'intervention, la majorité des fonds intervient au niveau de la phase de développement. En effet, si l'on considère l'ensemble des entreprises financées, la moitié avait un âge de 4 ans lors de l'entrée du Fonds de capital investissement dans son tour de table. Toutefois, pris séparément, certains fonds se distinguent clairement par leur vocation à financer le développement. Ainsi, pour 3 fonds étudiés, l'âge des entreprises investies se situe entre 7 et 9 ans. Pour les autres fonds, l'âge des entreprises investies se situe entre la création (Fonds d'amorçage) et 3,5 ans.

Par ailleurs, la durée d'accompagnement reste relativement courte. En effet, la moitié des entreprises financées par les fonds de capital-investissements retenues pour l'étude l'ont été dans les deux dernières années. Concernant les Fonds qui ont réalisé une sortie, la durée de leur présence dans le tour de table des entreprises financées a varié entre 1 et 9 ans avec une médiane de 3 ans. Ceci signifie que la moitié des entreprises désinvesties ont été accompagnées durant une durée de 3 ans seulement, alors que la durée d'accompagnement projetée par la majorité des Fonds se situe entre 3 et 7 ans, soit une médiane de 5 ans.

Conclusion du chapitre 4

Le métier de capital-investissement est certes récent au Maroc comparativement aux pays de retenus pour la comparaison. Cependant, il ne faudrait pas occulter le fait que ce mode de financement souffre de certains maux freinant son évolution dont notamment l'inexistante d'un cadre approprié. De même, ce métier reste également peu connu de la part des entreprises ce qui invite à un effort de médiatisation de la part des investisseurs en capital.

En effet, l'expérience des pays où le capital-investissement s'est développé, montre que les pouvoirs publics ont mis en place l'environnement propice pour l'émergence des sociétés de capital investissements sous différentes formes (sociétés de capital risque, fonds communs de placement à risque, fonds régionaux d'investissement, etc.).

Dans ce cadre, il est nécessaire de se pencher sur l'identification des voies et moyens d'action que les pouvoirs publics devraient mettre en place pour développer ce métier qui constitue un facteur clé de succès des PME innovantes en particulier et de la compétitivité du Maroc en général.

Conclusion de la quatrième partie

L'innovation est par nature une activité très risquée. Ce risque est d'autant plus élevé lorsqu'il est originaire d'une PME et encore plus s'il s'agit d'une création. Elle exige une mobilisation de fonds pour une période longue jusqu'à ce que le projet innovant passe de la conception à la commercialisation.

Or, comme précisé par J. Lachmann, plus de 60% des projets qui arrivent à survivre à la phase de recherche seront abandonnés au stade de développement. Il ajoute « en termes cumulés, il apparaît que le taux de mortalité des projets novateurs se situe aux environs de 90%, ce qui traduit clairement le niveau anormalement élevé du risque qui caractérise l'entreprise innovante à ses débuts »¹²⁸. A ces risques liés au projet lui même s'ajoutent ceux inhérents au promoteur comme on l'a vu précédemment qui par sa recherche d'objectifs différents de ceux du financier décourage ce dernier à lui confier des capitaux ou à s'associer à son projet ; l'asymétrie informationnelle étant très élevée de telle sorte que le financier ne dispose pas de données suffisantes pour évaluer à sa "juste valeur" le projet et partant le risque encouru.

Le capital-investissement est fait pour répondre à ce genre de préoccupations. Toutefois, les fonds mobilisés auprès des différentes sources présentées ci-haut devraient être rentabilisés. Il est illusoire de croire que le capital-investisseur fera son choix d'investissement sans regarder le retour en terme de rentabilité (taux de rendement interne).

En effet, comme précisé par les gestionnaires des fonds de capital investissement, ce mode de financement, au Maroc comme partout ailleurs, est "élitiste". La sélection des affaires est fondée sur des critères académiques et d'autres dits "subjectifs". Les premiers critères sont liés aux perspectives de rendement des fonds investis, à la position de l'entreprise sur le marché, son avantage concurrentiel, à la visibilité économique et financière du projet, à l'existence d'une équipe dirigeante et des ressources humaines de qualité et à la visibilité sur la sortie. La seconde famille de critères relève de l'existence des conditions d'association entre le capital investisseur et l'équipe dirigeante (*affectio societatis*), de la prédisposition à la transparence vis-à-vis du partenaire institutionnel et de la cohérence du tour de table (le reste des actionnaires de l'entreprise à financer).

¹²⁸ Financer l'innovation des PME ; J. Lachmann ; édition Economica ; 1996.

Devant la réticence du secteur bancaire à accompagner les PME innovantes et pour faciliter l'accès des PME innovantes à ce financement, l'action des pouvoirs publics est plus que souhaitable pour encourager les investisseurs en capital à se prémunir contre le risque de l'innovation.

Il est proposé dans ce cadre de créer un mécanisme de garantie au profit des investisseurs en capital destiné à couvrir les pertes éventuelles et assurer une meilleure articulation entre financement privé et financement public de l'innovation.

En effet, comme le montre l'expérience des pays où le capital-investissement s'est développé (Etats-Unis, Union Européenne et autres pays de l'OCDE), ce sont les pouvoirs publics qui ont mis en place l'environnement idoine pour l'émergence des PME innovantes par une panoplie d'appuis financiers destinés, entre autres, à pallier les insuffisances des avantages fiscaux souvent accordés de manière horizontale au secteur privé.

Le débat actuel n'est pas de savoir si les pouvoirs publics doivent intervenir ou pas. L'expérience a montré que la question essentielle est de savoir comment le Maroc doit intervenir pour faire de l'innovation une priorité de toutes les PME qui désormais opèrent dans un marché appelé à s'ouvrir d'avantage (zones de libre-échange avec l'Union Européenne, les Etats-Unis d'Amérique, la Turquie, les pays de la quadrilatérale, Zone de libre échange inter-Arabe, engagement du Maroc dans le cadre de l'OMC, conventions et accords bilatéraux).

Ainsi, la première mesure proposée pour résorber le déficit de financement des PME innovantes a pour but d'atténuer l'incertitude et le risque lié à l'innovation dans les PME en instaurant un mécanisme de partenariat entre le public et le privé en vue de permettre aux petites et moyennes entreprises innovantes d'accéder facilement aux ressources financières externes.

Dans ce cadre, la mise en place d'un programme de garantie de fonds propres est plus qu'urgente. Ce mécanisme de garantie permettra de réduire l'impact du taux de sinistre inhérent au capital-investissement notamment lors de la phase d'amorçage.

A cet égard, et à l'image du fonds Hassan II pour le développement économique et social, il est proposé de consacrer une quote-part des recettes de la privatisation à la création d'un fonds de soutien aux PME innovantes. Ce fonds aura pour vocation d'accroître la part du capital-investissement qui se porte sur les entreprises innovantes de moins de 3 ans.

Les pouvoirs publics ont pris des mesures pour attirer de nouveaux fournisseurs de capitaux pour l'investissement dans des prises de participations. C'est le cas des avantages accordés aux sociétés d'assurance visant à drainer les capitaux mobilisés par ces structures vers les prises de participations. Ce mécanisme s'est traduit par l'engagement des compagnies d'assurance dans la création de certains fonds de capital-investissements qui restent malgré tout une expérience embryonnaire (Al Wataniya et AXA qui détiennent 40% du capital de CFG). Ce train de mesures mérite d'être complété par l'introduction de nouvelles dispositions visant à encourager d'autres investisseurs potentiels disposant d'une manne de capital patient vers le financement de l'innovation dans les PME.

C'est le cas des caisses de retraite qui sont au nombre de quatre au Maroc sans compter les caisses internes à certains organismes. Il s'agit de la Caisse Marocaine de Retraite (CMR), la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), le Régime Collectif d'Allocation de Retraite (RCAR) et la Caisse Interprofessionnelle Marocaine de Retraite (CIMR).

Ces organismes peuvent jouer un rôle dans l'alimentation des organismes de capital-investissement comme c'est le cas aux Etats-Unis d'Amérique et en France.

Ces mesures nécessitent la mise en place d'un environnement propice au développement du capital-investissement. Sur la base des expériences américaines et françaises, il apparaît urgent de mettre en place des structures adaptées au financement de l'innovation par l'adoption d'une loi relative aux sociétés de capital-risque.

Il convient de noter que ces deux expériences ont démontré que le décollage des activités des venture capital a été possible grâce aux mesures incitatives notamment fiscales dont ils bénéficient. Il apparaît donc opportun de transposer l'esprit de ces deux expériences au Maroc.

Comme autre moyen de mobilisation de l'épargne publique vers le financement des PME innovantes (ou du moins certains secteurs jugés prioritaires), il est proposé de transposer l'expérience française réussie relative aux Fonds communs de placement dans l'innovation. Ces structures qui ont été présentées, ci-haut, ont démontré toute leur utilité dans un environnement où face au risque les avantages accordés aux investisseurs ont permis de dissiper les craintes.

En effet, comme le montrent les statistiques de l'AFIC, 140 000 souscriptions ont été enregistrées entre 1997 et 2001. Les fonds levés ont progressé de 60 millions d'euros en 1997 à 457 millions d'euros en 2002. Le cumul des fonds levés entre ces deux dates s'élève à 1,9 milliards d'euros dont 400 millions d'euros ont été investis dans des entreprises labellisées par l'Anvar. Il convient de noter que 43% des entreprises financées par les FCPI sont des sociétés de moins de 10 personnes et 80% des entreprises sont des sociétés de moins de 30 personnes.

Par ailleurs, l'apport des FCPI représente plus du tiers des investissements dans les secteurs innovants (logiciels, infrastructure télécoms, santé et biotechnologies, Internet et e-commerce,...) et ce, depuis début 2001.

Ces performances ont été possibles grâce aux mesures incitatives mises en place pour encourager les épargnants à y souscrire des parts.

Au Maroc, la loi sur les fonds communs de placement (FCP) devrait être revue en vue de prendre en considération la mise en place d'un mécanisme similaire aux FCPI pour donner aux sociétés innovantes les moyens qui leur manquent pour réaliser leurs projets innovants.

Sur le plan organisationnel, il est proposé de :

- Soit mettre au sein de l'Agence Nationale des Petites et Moyennes Entreprises une cellule chargée de l'innovation ;
- Soit créer un organe chargé de l'innovation.

Dans les deux cas, il faudrait mettre en place une stratégie claire et volontariste de promotion de l'innovation et de se doter des compétences nécessaires dans ce domaine pour rester compétitif dans une économie ouverte et mondialisée.

Conclusion générale

En guise de conclusion, nous aimerions rappeler certains faits ou constats que nous avons relevé tout au long de ce travail de recherche et qu'il faudrait garder à l'esprit aussi bien par les bailleurs de fonds, les dirigeants d'entreprises ainsi que les responsables publics.

- L'innovation est un processus complexe dont les retombées sont aléatoires et sont par conséquent empreintes d'un degré d'incertitude qui dépend du type d'innovation (procédés, équipement, produits), de la phase du projet faisant l'objet de la demande de financement, de l'intensité de l'activité d'innovation (radicale, systématique ou graduelle), de la taille de l'entreprise et de son âge ;
- Si l'innovation est le fait d'une PME, le risque est amplifié parce que le promoteur est lui même source de risque pour les bailleurs de fonds ;
- L'incertitude liée à l'innovation est assimilée à des niveaux de risque face auxquels les bailleurs de fonds exigent des garanties plus au moins importantes ;
- Le degré de risque doit être mitigé par des outils de mitigation en vue de réduire son ampleur et partant se refléter sur les conditions de financement ;
- L'asymétrie informationnelle augmente le risque des projets innovants présentés par les PME ce qui ne permet pas aux bailleurs de fonds d'apprécier le risque à son juste niveau ;
- Les dirigeants de PME désireux de conserver leur indépendance peuvent préférer se soustraire à la surveillance et aux interventions des investisseurs en capital ;
- Les banques ne veulent pas prendre de risque démesuré et préfèrent se couvrir par des garanties multiples ;
- Les investisseurs en capital sont des intermédiaires entre les bailleurs de fonds et les PME. Ils optent donc pour les emplois les plus rentables pour pouvoir rembourser les bailleurs de fonds et réinvestir les gains dans d'autres affaires florissantes ;
- le capital-investissement constitue un lien important entre l'innovation et la finance, dans la mesure où il permet à des PME d'accéder aux marchés financiers ;
- Les investisseurs en capital financent les projets innovants garantis par les pouvoirs publics comme le montrent les expériences de pays leader dans ce mode de financement.

A la lumière de ces constats et faits nous préconisons les trois piliers d'amélioration suivants :

- Pilier 1 : amélioration de l'esprit entrepreneurial des dirigeants des PME marocaines ;
- Pilier 2 : faire de l'innovation une priorité nationale par la mise en place d'une stratégie volontariste ;
- Pilier 3 : créer l'environnement institutionnel et organisationnel propice au développement du capital investissement.

Ainsi, concernant le *premier pilier*, l'amélioration de l'esprit d'entreprise permettra aux dirigeants des PME d'adopter et d'intérioriser les valeurs de la culture de transparence avec les bailleurs de fonds en vue de réduire l'asymétrie informationnelle qui constitue l'un des freins à leur accès au financement aussi bien classique que par apport des fonds propres. Par leurs exigences en transparence, les investisseurs en capital se trouvent souvent contraints de décliner certains projets du fait qu'ils ne peuvent pas juger le degré réel du risque et partant apporter les solutions adéquates ou les propositions de mitigation.

Il convient de souligner que la promotion de l'esprit d'entreprise devra également passer par l'introduction dans les cursus universitaires et des écoles supérieures (publiques ou privées) de modules relatifs à l'entrepreneuriat (le lancement d'une sorte de concours du projet d'entreprise estivale à financer par les pouvoirs publics pour la période de congé scolaire serait un premier pas dans l'apprentissage de la gestion d'un petit patrimoine).

Actuellement, selon les déclarations faites par l'Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences (ANAPEC), la majorité des diplômés ambitionne de travailler dans la fonction publique ; ce qui reflète un état d'esprit forgé par un système d'enseignement peu ouvert sur le monde des affaires et partant donnant peu de signaux aux jeunes générations sur les opportunités et le goût de l'entrepreneuriat. Certes, certaines écoles d'ingénierie ont mis en place des incubateurs dans le cadre du projet d'essaimage. Toutefois, ces derniers interviennent à une phase beaucoup plus en aval après la fin des études et opèrent selon un mode d'appel à manifestation alors qu'ils pouvaient être efficaces s'ils étaient proactifs. La proposition vise à forger les futurs diplômés au monde des affaires pour leur inculquer le goût du risque et l'esprit d'entreprise.

Concerna le *deuxième pilier*, il est accepté que pour faire des PME un gisement d'idées et projets innovants, il faudrait un engagement des pouvoirs publics par une véritable stratégie volontariste qui s'inspire

des principes de la charte de Bologne¹²⁹. Etant lié par un accord d'association établissant une zone de libre échange d'ici 2010, le Maroc a tout intérêt à promouvoir l'innovation comme facteur de compétitivité des PME qui seront concurrencées sur le marché local à la suite du démantèlement douanier et des mesures non tarifaires.

L'adoption des statuts de l'entreprise innovante assortis d'incitations fiscales, sociales ou autres est de nature à promouvoir les PME innovantes au Maroc au lieu de se confiner à la reproduction de produits existants peu ou pas compétitifs.

Cette stratégie ne sera complète que si elle est accompagnée de mesures relatives au développement de l'activité de capital investissement au Maroc (*pilier 3*). Parmi les ingrédients préconisés, nous citerons :

- La mise en place d'un cadre juridique clair et efficace qui définit le rôle des sociétés de capital-investissement et les droits des actionnaires ;
- La mise en place d'un organisme de garantie des fonds des capital investisseurs en vue d'encourager les bailleurs de fonds de capital investissement à adhérer à la stratégie à l'instar des expériences présentées ci-dessus (Schéma SBIC aux Etats-Unis d'Amérique, Aides de l'ANVAR en France, mécanismes européens) ;
- La dynamisation du second marché facilitant la sortie des bailleurs de fonds (l'introduction en bourse étant la voie de sortie royale) ;
- L'amélioration de la capacité de canalisation des projets d'entreprises innovantes. Ce rôle devant être rempli soit par l'Agence nationale de la PME ou une entité chargée de l'innovation à l'instar de l'ANVAR. L'orientation des créateurs vers les capital-risqueurs permettra d'assurer le « deal-flow » nécessaire pour le développement de leur activité. Pour cela, il faudrait doter l'organisme en question d'administrateurs de programmes publics ayant une expérience en matière d'innovation pour pouvoir apprécier les projets et conseiller les entreprises.

Il convient de noter que la transposition de certaines expériences peut être coûteuse sans engendrer les résultats escomptés si les conditions de réussite ne sont pas réunies. Le Mexique en est un exemple. Ce pays a mis en place un programme similaire à celui des SBIC à la fin des années 1980 en créant les *Sociedades de Inversion de Capitales* (SINCA : Sociétés d'investissement de capitaux).

¹²⁹ La charte de Bologne vise à faire de l'Union Européenne l'économie la plus compétitive par l'innovation

Ce programme n'a cependant pas eu le même succès que celui des SBIC. Un certain nombre de facteurs expliquent les difficultés auxquelles se sont heurtées les SINCA : des crises financières répétées perturbant les flux de capitaux, l'absence de mécanisme de sortie adéquat sur le marché des actions, l'absence d'investisseurs institutionnels prêts à s'engager dans des PME, l'inexistence de mécanismes de régulation légitimant les investissements en fonds propres dans les PME et une protection minimale des actionnaires minoritaires

Il est certain que le chemin parcouru par le capital investissement au Maroc est non négligeable. Toutefois, le potentiel de développement reste important eu égard au changement de l'environnement des entreprises avec notamment l'ouverture des frontières et les opportunités de croissance qui en découlent. Dans ce cadre, il faudrait penser à créer des passerelles entre les PME innovantes et les investisseurs en capital.

Pour cela, il est proposé d'organiser chaque année le « forum de l'innovation et du capital-investissement ». Ce rendez-vous annuel sera organisé sous forme d'une bourse de projets. Il sera relayé tout au long de l'année par la mise en place d'un « portail de l'innovation et du capital investissement » dédié au même objet dont le promoteur sera l'Association Marocaine des Investisseurs en Capital en partenariat avec l'Agence Nationale de promotion des PME, le Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce, le Ministère de l'Enseignement Supérieur et les différents incubateurs.

L'objectif recherché est double :

- faciliter le contact, tout au long de l'année, entre PME innovantes et investisseurs en capital via le portail de l'innovation et du capital investissement. Ce site fournira toutes les informations relatives à l'innovation, aux PME, au capital-investissement et à la couverture des risques par des mécanismes adéquats à mettre en place ;
- faire le point annuellement sur l'innovation et l'activité du capital investissement au Maroc en vue de sortir avec des propositions des mesures d'amélioration à remettre aux autorités compétentes tout en assurant leur suivi par des actions de lobbying.

Enfin, il ne faut pas oublier que la genèse du capital investissement au Maroc s'est faite grâce au concours d'organismes publics internationaux (Banque Européenne d'Investissement, Cofides, Proparco, Caisse de Dépôt et de Consignations du Canada, etc.). Pour le développement de ce mode de financement en tant que moyen de réponse aux besoins des PME innovantes, il ne faudrait pas occulter le fait que l'épargne nationale est limitée. Dans ce cadre, une attention particulière devrait être accordée aux moyens d'attrait des investisseurs étrangers. Le mécanisme de garantie proposé jouera pleinement son rôle de catalyseur à cet égard.

Références bibliographiques

Ouvrages

1. Alain Bourderie, Financer les PME autrement, le capital-investissement : des fonds propres pour les entreprises » ; Maxima, 1998.
2. Bertrand BELLON, Innover ou disparaître; éditions Economica, Avril 1994
3. Bouzid Azzouzi, PME et stratégie de développement au Maroc ; 2ème édition, 1997.
4. Collectif sous la direction de Pierre-André Julien, Les PME : Bilan et perspectives ; Groupe de recherche en économie et gestion des PME (GRPME); 1994.
5. Gilles MOUGENOT, Tout savoir sur le capital-risque ; éditions City & York.
6. J. Lachmann, Financer l'innovation des PME ; édition Economica ; 1996.
7. Mohammed Azzedine Berrada, Techniques de banque de crédit et de commerce extérieur au Maroc, éditions ESCA ; 4ème édition, 2000.
8. Mondher Cherif, Le capital-risque ; Banque éditeur, juin 2000.
9. Pierre Battini, Capital-risque : mode d'emploi ; Edition d'organisation ; 2000

Thèses

10. O. Zahraoui, Le capital-risque comme moyen de financement des PME/PMI ; Thèse pour l'obtention du Doctorat d'Etat ès-Sciences économiques ; Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Rabat-Agdal. 2002.

Rapports et études

11. Annexe III des conclusions de la Présidence du Conseil européen de Santa Maria da Feira des 19 et 20 juin 2000.
12. Construire une Europe entrepreneuriale : Les activités de l'Union en faveur des PME ; Rapport de la commission au Conseil, au parlement Européen, au comité économique et social et au comité des régions ; 01-03-01.
13. Financement de l'innovation dans les PME : une recension de la littérature ; Observatoire du Développement Economique Canada ; Octobre 1999.
14. Financement de l'innovation dans les PME ; Rapport d'ateliers de discussion réalisé par Innovtech Inc pour le compte de l'Agence du Développement Economique du Canada ; 1999.
15. L'accès des entreprises au financement ; Document de travail des services de la Commission ; Bruxelles le 19-10-2001 ; SEC (2001) 1667.
16. L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement des PME et sur leurs relations avec les banques ; F Janssen ; Institut de recherches sur les PME du Canada ; 2002.

17. L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement des PME et sur leurs relations avec les banques ; F Janssen ; Institut de recherches sur les PME du Canada ; 2002.
18. L'Innovation dans les PME, les nouvelles technologies et leur financement : Julien PA, St Pierre, j et Beaudoin, R ; Revue canadienne des sciences de l'Administration ; 1996.
19. Le capital-risque en France : Principes et bilan ; Francis Tabourain ; Maître de Conférences à l'Université Paris Dauphine ; cahier de recherche N° 8901.
20. Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée. Document préparé à l'occasion de la 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME tenue à Istanbul, Turquie ; 3-5 juin 2004.
21. Le système financier français face à l'investissement innovation : rapport au Ministre des entreprises et du développement économique ; 7 juillet 1994.
22. Les PME à forte croissance : facteurs explicatifs ; Andrée J.P. ; Cahier de recherche n° 00-04 Association internationale de management stratégique, Montpellier ; 24-26 mai 2000.
23. Les sources de financement de l'innovation technologique dans l'industrie ; Revue « Les quatre pages des statistiques industrielles », n° 156 ; novembre 2001. Enquête réalisée par le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie sous la supervision de Yann LHOMME..
24. Livre vert de la Commission concernant l'esprit d'entreprise, 21 janvier 2003.
25. Observatoire européen des PME, rapports 2001, 2002 et 2003.
26. Perspectives de l'OCDE des PME ; édition 2002.
27. Rapport « sur le financement de l'innovation dans les PME » présenté à l'Observatoire de développement économique Canada ; octobre 1999.
28. Rapport annuel de Bank AL-Maghrib ; Exercice 2003.
29. Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement Européen sur la mise en oeuvre de la charte européenne des PME ; 21 janvier 2003.
30. Rapport de la Commission européenne « Construire une Europe entrepreneuriale : les activités de l'Union en faveur des petites et moyennes entreprises (PME) » ; Bruxelles le 01.03.2001.
31. Rapport sur « la Politique de l'innovation : mise à jour de l'approche de l'Union dans le contexte de la stratégie de Lisbonne » objet de la communication de la commission au conseil, au parlement européen, au comité économique et social européen et au comité des régions ; 11 mars 2003.
32. Recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises *[notifiée sous le numéro C(2003) 1422]*.

- 33.Recommandation de la commission n° 96/280/CE du 3 avril 1996 relative à la définition des micro, petites et moyennes entreprises publiée au journal officiel de l'Union européenne L 107 du 30 avril 1996.
- 34.Recommandation n° 2003/361/CE concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises publiée au journal officiel de l'Union européenne n° L124/36 du 20 mai 2003.
- 35.Recommandations du Conseil Européen d'Amsterdam des 16 et 17 juin 1997 ; Rapport final ; 1998.
- 36.Relations entre la prime de risque bancaire des PME et différents indicateurs de risque ; Cahier de recherche n° 00-18 ; Institut de recherche sur les PME ; Canada ; 2003.
- 37.Tableaux de bords d'étalonnage de la politique des entreprises au sein de l'Union européenne (UE) ; rapports 1998, 1999 et 2000.

Enquêtes et études statistiques

- 38.Analyse du mode de financement, de la productivité et du coût de la main d'œuvre des entreprises industrielles au Maroc. Document de travail n° 94 ; Direction de la Politique Economique Générale ; Ministère des Finances et de la Privatisation ; Novembre 2003.
- 39.Elementes d'analyse de l'activité du capital investissement au Maroc; Caisse de Dépôt et de Gestion, 2003.
- 40.Enquête sur l'innovation et la R&D dans le secteur industriel au Maroc ; Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce ; 2002.
- 41.Enquêtes sur les industries de transformation ; Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce.
- 42.Etude de PriceWaterhouseCoopers-AFIC sur le capital investissement en France ; 2002.
43. Innobaromètre ; Direction Innovation de la Commission européenne ; Document N° 33.
- 44.Le Poids économique et social du capital investissement en France ; AFIC et Ernest & Young ; 2003.
- 45.Le secteur manufacturier marocain à l'aube du 21^{ème} siècle. Résultat de l'enquête pour l'analyse de la compétitivité des entreprises (FACS-MAROC). Projet conjoint entre le Ministère chargé de l'industrie et du commerce et la Banque Mondiale.
- 46.Performances du capital investissement en France en 2002 ; Ernest & Young. Etude réalisée pour le compte de l'Association française des investisseurs en capital (AFIC) ; 21 mars 2003.
- 47.Rapport d'activité de l'Association Française des Investisseurs en Capital ; 2003/2004.

Notes de services et textes de loi

- 48. Bilan de réalisation des parcs industriels (PI) et des zones d'activité économique (ZAE) ; note du Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce ; 30 novembre 2003.
- 49. Bilan des réalisations des CRI : Ministère de l'Intérieur ; Novembre 2003.
- 50. Bilan du programme national des zones industrielles (PNAZI) ; note du Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce ; 30 novembre 2003.
- 51. Interventions de la 2^{ème} tranche du Fonds Hassan II du développement économique et social en matière d'aménagement de nouveaux sites, à la réhabilitation et à la mise à niveau des zones industrielles ; note du Ministère chargé de l'Industrie et du Commerce ; 30 novembre 2003.
- 52. Loi 13-94 relative à la mise en œuvre du fonds pour la promotion de l'emploi des jeunes.
- 53. Loi de finances 1998/99.
- 54. Loi de finances 1999/2000.
- 55. Loi-cadre N°18/95 formant charte de l'investissement.
- 56. Loi n° 24-86 instituant un impôt sur les sociétés
- 57. Loi n° 17-89 instituant l'impôt général sur le revenu
- 58. Note circulaire de la Direction des Impôts, relative à l'application des dispositions de la Loi de Finances 1998/99.
- 59. Plan de développement économique et social 2000-2004 tel qu'il a été arrêté dans le document annexé à la loi n° 37-00, promulguée par le Dahir n° 1-00-267 du 2 jourmada II 1421 (1er septembre 2000).

Séminaires et rencontres autour de la PME

- 60. Le financement de la PME et les opportunités de croissance pour les banques, séminaire tenu le 4 avril 2004 par Bank Al-Maghrib.
- 61. La PME moteur de croissance économique : le livre blanc de la PME ; Ministère chargé de la petite et moyenne entreprise ; Décembre 2000.
- 62. La PME moteur de croissance économique : les actes du séminaire organisé le 30-novembre - 1er décembre 1999 par le Ministère chargé de la petite et moyenne entreprise.

Annexes

Annexe 1 : Evolution de la définition des PME au Maroc

Rubriques	procédure simpl PSA instituée en 1972 (1972- 1987)	Ligne pilote de 5 millions de Dhs mobilisés en 78-79	Programme d'assistance intégré	Code des investissements de 1983
Chiffre d'affaires	7 500 000,00 D	Critères de définition 7 500 000,00 Dh	Supprimé selon les tranches	Non retenu
Actif	5 000 000,00 Dh	5 000 000,00 Dh	(100 000 Dh à 6 500 000 Dh)	5 000 000,00 Dh (total d'investissements dans le cas de création)
Coût par emploi	Non retenu	Critères d'éligibilité Dh 25 000,00	Varie selon les zones et les secteurs (actualisable chaque semestre)	70 000,00 Dh
Autres besoins de financement maximum	1 000 000,00 Dh	Non retenu avec max de 1 000 000,00 Dh	Non retenu (75 à 80% du PI)	Non retenu
TRI	Non retenu, mais projet nécessairement rentable	Supérieur ou au moins égal au taux d'intérêt en vigueur (rémunération du capital, remboursement du crédit grâce à la viabilité du projet.)	Supérieur ou égal au taux d'intérêt en vigueur, avec certaines précisions : • 1 ^{ère} tranche : TRI non retenu mais viabilité nécessaire. • 2 ^{ème} tranche: TRI retenu. le prix du produit sortie usine doit être comparé au prix CAF à l'importa. pour les produi. Similaires. 3 ^{ème} tranche : taux de rendement économique.	Non retenu
Régions	toutes	Autres conditions Fès-Marrakech	Toutes	non retenues
secteurs	tous	Textile et cuir/alimentaire/ électromécanique	Tous (selon tranches)	non retenu

PME et stratégie de développement au Maroc ; Bouzid Azzouzi ; 2ème édition 1997 ; page 327.

Annexe 2 : Etat compartif des différentes définitions de la P.M.I. au Maroc

Conditions	Code des investissements 1983	BIRD	BAD	OPEP	BAM	Fonds de soutien aux jeunes promoteurs
Chiffre d'affaire	non retenu	supprimé	supprimé	supprimé	non retenu	—
Actif net	5.000.000 Dh	8.000.000 Dh	80.000.000Dh (3)	6.500.000 Dh	7.500.000 Dh (1)	—
Coût/emploi	70.000 Dh	110.000 Dh (2)	—	—	—	—
Nationalité	—	—	Marocaine de l'entreprise	Marocaine majoritaire (au moins)	—	Marocain
Activité	industrielle	industrielle	industrielle	industrielle	pour biens ou services	—
Age	—	—	—	—	—	21 à 40 ans
Formation	—	—	—	—	—	Réf. techn.
Montant maxi. de crédit	—	—	—	—	5.250.000,00 Dh	1 000 000,00 Dh (4)
Quantum de financement	—	80 %	50 à 70 %	50 à 70 %	70 %	90 % (65% Etat 25 % bque)
Taux	—	12 %	12 % (7 ans) 12% + de 7 ans	12 % (7 ans) 13% (au-delà)	12 %	7 % (Etat) 9% (banque)
Garanties	—	renforcées par l'aval de la C.C.G.			à discuter avec la Banque	
Durée maxi.	—	7 et 12 ans	7 et 15 ans	7 et 15 ans	7 ans	bque 7 ans et Etat 12 ans
Remboursement :						
- Echéances	—	Sem. Tim. Quad	IDEM	IDEM	quadrimestres différé en principal	7 ans pour prêt Etat
- Différé maxi.	—	3 ans (princi.)	IDEM	IDEM	—	2 ans pour prêt bque
Commission d'étude	—	0,2% du mont. du prêt direct réglée en 1 seule fois	IDEM	IDEM	—	0,1% du mont. du prêt réglée en une seule fois

PME et stratégie de développement au Maroc ; Bouzid Azzouzi ; 2ème édition 1997 ; page 328.

(1) En cas d'extension le total bilan avant investissement ne doit pas dépasser 15 M Dh.

(2) Actualisable tous les semestres (base 1984).

(3) Fixé au départ à 32 M Dh maximum (3 M unités de compte)

(4) Fixé au départ à 500000 Dh maximum (loi 36.87).

Annexe 3 : Quelques programmes d'appui à l'innovation

Apport direct de capitaux

France : ANVAR (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche). Cette Agence est une ramification du gouvernement français qui, de pair avec le Ministère de la Recherche et de l'Industrie, offre un éventail de supports pour l'entreprise, incluant des subventions remboursables, et un accès aux centres régionaux d'innovation et de transfert de technologie, de même qu'à l'expertise locale.

Finlande : création en 1994 du fonds public de capital de risque « Suomen Teollisuussijoitus Oy », où l'État investit dans des sociétés privées de capital-risque qui, à leur tour, fournissent du financement à de petites entreprises.

Belgique : Suivant une autre formule, les gouvernements créent leurs propres fonds de capital-risque pour investir directement dans de petites entreprises, fonds qui sont généralement gérés par des spécialistes privés. La Société d'investissement pour les Flandres (GIMV), créée en 1980, a été la première à lancer, en Belgique, le concept de capital-risque financé sur fonds publics et géré par des intérêts privés indépendants.

États-Unis :

Programme SBIR (« Small Business Innovative Research »). Le SBIR est un fonds de recherche et développement qui s'adresse aux petites et moyennes entreprises hautement risquées qui présentent un fort potentiel de rendement. Les critères d'accessibilité à ce programme sont les suivants : propriété américaine et à contrôle indépendant, entreprise à but lucratif (propriétaire unique, partenaires, joint ventures, associations et coopératives) chercheurs principaux à l'emploi de l'entreprise, taille maximale de 500 employés (PME).

L'origine de ce programme remonte au « Small Business Innovation Development Act » de 1982 et de 1992, qui présente une opportunité pour tout innovateur apte à mener à terme une recherche de qualité du domaine de la R-D. Les objectifs de cette loi sont de: 1) stimuler l'innovation technologique; 2) orienter les PME vers les besoins en R-D de l'État; 3) encourager l'innovation technologiques de personnes désavantagées ou provenant de minorités et 4) accroître la commercialisation des résultats de R-D de l'État par le secteur privé. Selon cette loi, chaque agence gouvernementale américaine ayant un budget de R-D supérieur à 100 millions \$ doit établir un programme SBIR.

Ce programme distribue les fonds en fonction des qualifications des PME, de leur degré d'innovation, de leur mérite technique et du potentiel de marché. Une PME qui est acceptée à ce programme passe par trois étapes :

Démarrage. Une somme jusqu'à 100 000 \$ finançant approximativement 6 mois d'exploration technique, d'étude de faisabilité ou de développement d'une idée ou d'une technologie.

Suite à l'étape 1, un financement allant jusqu'à 750 000 \$ pour deux ans peut être octroyé. Pendant cette étape, le travail de R-D est consolidé et les concepteurs évaluent le potentiel de commercialisation. Seuls les projets concluants à l'étape 1 passent à l'étape 2.

C'est l'étape où les innovations de l'étape 2 passent du laboratoire au marché. Il n'y a aucun financement du SBIR à cette étape; c'est à la PME de financer son développement auprès du secteur privé ou auprès d'autres organismes gouvernementaux.

La Small Business Administration (SBA) joue un important rôle de coordonnateur pour le programme SBIR. La SBA dirige l'implantation du programme dans les 11 agences, le révise et présente les résultats au Congrès. De plus, la SBA sert de lien entre les agences et diffuse, sous le document « Pre-Solicitation Announcement (PSA) », les sujets, informations et dates d'accessibilité aux divers programmes.

Programme SBTT (« Small Business Technology Transfer ») : Le SBTT est un programme qui s'adresse aux PME afin de leur permettre d'augmenter les opportunités de financement dans le domaine de la R-D et de l'innovation. Le but du programme est l'expansion des alliances entre les secteurs privé et public. Son rôle principal est d'encourager et de favoriser les besoins en innovation pour rencontrer les défis technologiques et scientifiques du XXI^e siècle. Il est comparable à celui joué par le SBIR, mais il s'adresse aux PME par le biais de 5 ministères au lieu de 10 pour le SBIR. Les conditions d'accessibilité sont les mêmes, à l'exception que le SBTR accepte les institutions à but non lucratif (collège, université). Le programme contient les trois mêmes étapes, à quelques distinctions près (montants maximaux accordés) et tout comme pour les SBIR, le rôle de la Small Business Administration (SBA) en est un de régulation et d'information.

Programme SBIC («Small Business Investment Compagny »). Opéré par la SBA, ce programme a pour but d'accroître la disponibilité du capital-actions et de la dette à long terme aux PME américaines. Les SBIC sont des investissements d'entreprises privées, lesquelles financent les PME par du capital-actions, de la dette ou un montage financier. Le rôle de la SBA est de garantir les placements et d'offrir un support administratif. Quant à celui des SBIC, il est sensiblement le même que les SBIR et les SBTT, mais elles se financent auprès d'entreprises privées plutôt qu'auprès du gouvernement.

Allemagne : Financement en coopération avec le secteur privé, par un système appelé « Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen », des petites entreprises proposant un produit ou un service vraiment nouveau (PME innovantes).

Australie : Un fonds d'investissement dans l'innovation pour accroître les capitaux de démarrage grâce à l'effet de levier qu'exercent les fonds publics sur le financement privé.

Union Européenne : Le Fonds européen d'investissement, créé en 1994 avec le soutien financier de la Commission européenne, fait des investissements de portefeuille dans de petites et moyennes entreprises (PME) à forte croissance.

Danemark : Le VaekstFonden accorde des prêts aux petites entreprises pour des projets de développement technologique assortis de conditions particulièrement généreuses d'annulation de créances en cas de faillite.

Pays-Bas : le système de crédits pour le développement technique prévoit des prêts allant jusqu'à dix ans, avec possibilité d'annulation en cas de défaillance technique ou commerciale.

Suède : En Suède, le gouvernement est actionnaire majoritaire d'ALMI Företagspartner AB, qui consent aux entreprises naissantes des prêts d'une durée de six à dix ans, exonérés d'intérêts au cours des deux premières années et d'amortissement pendant les quatre premières années.

Incitations financières

Royaume-Uni : le « Loan Guaranteed Scheme » a, par exemple, couvert 50 000 prêts en 1995, et obtenu un taux de défaillance de 22 %.

États-Unis : le « Guaranteed Business Loan Program », géré par la Small Business Administration (SBA), garantit jusqu'à 75 % du montant des prêts commerciaux accordés sous certaines conditions aux entreprises qui démarrent et qui ont un fort potentiel.

Allemagne : la Kreditanstalt für Wiederaufbau Bank a accordé, pendant son existence de 1989 à 1994, des prêts de refinancement sans intérêt (et assortis d'une garantie de 90 %) aux investisseurs de capital de risque.

France : la Société française de garantie des financements des petites et moyennes entreprises, SOFARIS, dont l'État possède 42 % des parts et qui a été récemment fusionnée avec la Banque du développement, garantit jusqu'à 50 % des financements bancaires et de capital de risque des PME.

Incitations fiscales

Japon : le « Venture Enterprise Centre », qui fait partie du ministère du commerce international et de l'industrie (MITI), couvre jusqu'à 80% des prêts consentis par des firmes de capital de risque aux petites entreprises axées sur la recherche.

Australie : la Banque de réserve du pays a modifié, en 1995, les règles prudentielles de manière à permettre aux banques d'apporter des fonds propres aux PME. De plus, les dividendes et les plus-values reçus par les investisseurs des Pooled Development Funds en Australie sont exonérés d'impôts.

Royaume-Uni : l'« Enterprise Investment Scheme » accorde un allègement fiscal de 20 % aux investisseurs qui placent jusqu'à 100 000 livres sterling par an dans de petites entreprises.

Pays-Bas : il existe un système de compensation fiscale à l'intention des particuliers ou des groupes qui consentent des prêts à des entreprises existant depuis moins de huit ans (programme lancé en 1995).

Italie : de récents changements réglementaires intervenus dans ce pays autorisent les fonds de pensions à investir dans de petites entreprises.

Finlande : des réformes analogues à celles de l'Italie ont porté, en 1995, la part des banques et des fonds de pensions à 79 % du capital-risque mobilisé, contre 20 % seulement un an plus tôt.

Annexe 4 : programme de garantie de fonds propres en faveur d'entreprises innovantes

Pays	Nom du programme	Cible et critères de sélection	Garantie
Autriche	Apports de capitaux propres par le biais de fonds de capital-risque	PME axées sur les hautes technologies et représentant de bonnes perspectives de croissance	Une garantie de participation représentant 50% du capital versé
Danemark	Voekst Fonden (fonds danois d'investissement)	Financement d'amorçage et de lancement apporté aux petites entreprises innovantes	Les pertes de la société de capital-risque ou de « développement » sélectionnées sont couvertes de 50%.
Etats-Unis	Small Business Investment Companies (SBICs): Sociétés d'investissement dans les petites entreprises	La plupart des investissements des SBICs sont compris entre 0,25 millions et 4 millions de dollars et destinés aux entreprises dont les besoins de financement ne sont pas satisfaits par les sociétés de capital-risque	n.d.
Pays-Bas	Jumelage	Entreprises nouvelles ou innovantes, actives dans le secteur des TIC, ayant des idées de produits exportables	Le montant maximum garanti par projet est de 1,091 millions d'euros.
Japon	Small Business Investment Consultation Co. Ltd	PME cotées et non cotées en bourse	n.d.
Mexique	Programme similaire aux SBICs	Destiné aux entreprises dont les besoins de financement ne sont pas satisfaits par les sociétés de capital-risque	n.d.
Corée du sud	Approche directe : - Dasan Venture (fonds public de capital-risque ; - Fonds pour la promotion de l'informatisation (FPI) ; - Fonds de garantie des crédits pour la technologie.	Toutes les PME	Risques pris par les investisseurs presque totalement couverts par les garanties de l'Etat. Ces garanties peuvent atteindre 100% des investissements.

Source : le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée ; juin 2004

Annexe : 5 : programmes de garantie de prêts en faveur d'entreprises innovantes

Pays	Nom du programme	Cible et critères de sélection	Garantie %	Frais	Coût de la valeur totale de l'emprunt (%)
Autriche	Jeunes entreprises innovantes	Nouvelle entreprise exploitant un créneau	80% des crédits bancaires pour un montant maximal de 145 000 euros.		
Canada	Loi sur le financement des petites entreprises du Canada	Un tiers des prêts garantis sont accordés à des entreprises axées sur la technologie ; le chiffre d'affaires annuel des entreprises bénéficiaires peut aller jusqu'à 5 millions de dollars canadiens.	85 % des pertes d'un prêteur. Le montant maximal des prêts accordés est de 250 000 dollars canadiens.	Droits d'enregistrement : 2 % du montant du prêt ; Frais d'administration annuels : 1,25 % de l'encours de crédit.	1,8 %
Danemark	<i>VækstFonden</i> (Fond danois d'investissement)	Financements d'amorçage et de lancement apportés aux petites entreprises innovantes.	75 pour cent des crédits bancaires, plafonnés à 5 millions de couronnes danoises.	Prime de 3 % les deux premières années et de 1,5 % ensuite.	n.d.
Espagne	Compañía Española de Reafinza-miento S.A. - CERSA	Cible les très petites entreprises	75 %	sans objet	
Italie	Confidi Toscana	Investissements dans les hautes technologies.	50 % d'un prêt bancaire. Montant maximal du prêt fixé à 150 000 euros.	Frais d'adhésion : 500 euros. Contribution au fonds de couverture des risques : 0,75 % à 1,25 % normalement. Commission de gestion : 50 euros par an.	n.d.

Annexe 5 : Programmes de garantie de prêts en faveur d'entreprises innovantes (suite)

Pays	Nom du programme	Cible et critères de sélection	Garantie %	Frais	Coût de la valeur totale de l'emprunt (%)
Finlande	Programme de garantie pour la croissance et l'emploi	PME innovantes présentant des potentialités en termes de croissance et de création d'emplois.	50 % en moyenne	2,5 pour cent	2,1 %
France	Société française de garantie des financements des PME	Entreprises affichant un chiffre d'affaires de moins de 471 000 euros.	Garantie de 65 % du montant du prêt en règle générale (pouvant aller jusqu'à 70 %) pour les nouvelles entreprises, et de 50 % maximum pour les autres PME.	Frais de montage : aucun. Commission annuelle : 0,6 % de l'encours de crédit garanti.	n.d.
Royaume-Uni	Small Firms Loan Guarantee Scheme (SFLGS, Programme de garantie des prêts accordés aux petites entreprises)	Petites entreprises (chiffre d'affaires inférieur à 2,13 millions d'euros, ou à 4,26 millions d'euros pour les entreprises manufacturières, et nombre d'employés inférieur à 200) opérant dans certains secteurs.	Pour les entreprises de moins de 2 ans : 70 % du montant des prêts, compris entre 7 000 et 142 000 euros. Pour les entreprises de plus de 2 ans : 85 % du montant des prêts, allant jusqu'à 354 000 euros.	Frais de montage : 1 % du prêt au maximum. Prime ajoutée au taux de base bancaire : 1,5 % sur l'encours de crédit ou 0,5 % sur les prêts à taux fixe.	n.d.

Source : le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée ; juin 2004

**Questionnaire sur l'Innovation dans les petites
et moyennes entreprises et son financement**

Situation et perspectives

**Enquête conduite dans le cadre de la préparation d'un mémoire pour
l'obtention du diplôme du cycle supérieur de gestion de l'institut
supérieur de commerce et d'administration des entreprises (ISCAE)**

TRAVAIL REALISE PAR :

**SAID RHOMAD
MOHAMED JAMAL EDDINE IDRISI**

Mars 2005

Note de présentation

Les petites et moyennes entreprises sont devenues une composante essentielle de notre tissu économique. Elles représentent près de 95% des entreprises. Cependant, celles-ci ont toujours eu du mal à s'insérer dans le système financier classique, ce qui les conduit souvent à souffrir d'une sous-capitalisation qui a été mise en relief à plusieurs reprises.

Afin d'assurer le développement de ces entreprises, de nouvelles formes de financement ont été progressivement mises en place. C'est dans ce cadre que s'inscrit l'apparition et la croissance du capital investissement qui se voudrait une réponse aux besoins de financement en fonds propres des PME, renforcés par la hausse des taux d'intérêt et la méfiance du système bancaire du risque que représentent les PME notamment celles innovantes.

En effet, pour se développer et rester compétitives, dans un environnement marqué par l'ouverture des frontières suite au démantèlement douanier que connaît le Maroc, les PME sont appelées à innover. Or, le risque encouru par l'innovation nécessite un financement adéquat sous forme de prise de participation ; d'où l'émergence du capital investissement comme alternative à la réticence du système bancaire classique.

Dans un contexte où le discours sur le capital investissement tend à laisser penser qu'il existe une offre large, on s'attachera notamment à étudier l'adéquation de celle-ci à la demande en termes quantitatifs et qualitatifs. On s'interrogera aussi sur le niveau de risque pris par les intervenants en matière de sélection des entreprises et de modalités financières d'investissement.

Dans ce cadre, et en complément des sources bibliographiques disponibles qui ont été étudiées (expérience du Maroc et de pays étrangers en matière de promotion de l'innovation, rapports d'activité d'organismes de capital investissement, etc), ce travail n'aura de valeur que s'il s'appuie sur le recueil des propos des entreprises elles-mêmes ainsi que la conduite de différents entretiens avec des chargés d'affaires au niveau des organismes (publics et privés) de promotion de la PME et ceux de financement.

Ainsi, le présent questionnaire est élaboré dans le cadre d'un travail de recherche en vue de l'obtention du diplôme du cycle supérieur en gestion de l'institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises (ISCAE).

Une fois ce travail finalisé, nous serons en mesure de répondre aux principales questions suivantes :

- Dans quelle mesure la PME a intégré la notion de l'innovation dans ses préoccupations ?
- Comment les pouvoirs publics contribuent-ils à la promotion de l'innovation dans les PME marocaines ?
- Comment l'innovation est financée par les PME marocaines ?
- Quelle place occupe le capital investissement dans le financement de l'innovation ?
- Quelle est la perception des PME vis-à-vis de ce type de financement ?
- Comment contribuer à promouvoir le financement de l'innovation par le capital investissement ?

Sans votre précieuse collaboration, ce travail ne pourra pas être réalisé. A cet égard, je tiens à vous remercier d'avance de consacrer de votre temps pour la lecture de ce questionnaire qui, précisons-le, comporte des questions qualitatives et fermées, ce qui facilite son remplissage.

Précisions terminologiques

Tout au long de ce questionnaire, les termes innovation et capital investissement seront évoqués constamment. En vue de garantir une compréhension commune des concepts de la part de l'ensemble des destinataires

plus grande convergence vers les mêmes significations de la part de l'ensemble des destinataires de ce questionnaire, nous nous proposons de vous fournir les précisions terminologiques suivantes :

Par le terme **innovation** on entend « le renouvellement et l'élargissement de la gamme de produits et services, et des marchés associés; la mise en place de nouvelles méthodes de production, d'approvisionnement et de distribution; l'introduction de changements dans la gestion, l'organisation du travail ainsi que dans les conditions de travail et les qualifications des travailleurs ».

Il ressort de cette définition que les activités d'innovation touchent différents éléments d'une entreprise et n'entraînent pas le même niveau de risque pour ceux qui acceptent de les financer. On en trouve essentiellement trois : L'innovation dans les procédés, les équipements et les produits

L'innovation dans les procédés porte sur les actifs intangibles et touche « les façons de faire » de l'entreprise. Dans le cas d'une entreprise manufacturière, par exemple, l'innovation dans ses procédés devrait lui permettre de produire à plus faibles coûts et de manière plus efficiente. L'introduction de nouveaux procédés de gestion de la production devrait améliorer l'efficacité en réduisant les temps et le gaspillage. L'implantation d'une système en juste-à-temps est un exemple.

L'innovation dans les équipements vise à améliorer le rendement des équipements en place (pouvant impliquer des actifs intangibles) ou à remplacer les équipements existants par de nouveaux, plus modernes et plus efficaces (impliquant des actifs tangibles).

L'innovation dans les produits touche directement les marchés et la clientèle de l'entreprise ainsi que les activités de recherche et développement de nouveaux produits pour lesquels il existe ou non un marché. Dans le premier cas, les activités d'innovation portent sur les stocks de l'entreprise. Dans le second cas, il s'agit des améliorations continues portées sur les produits existants.

Le capital investissement, désigne les différents outils disponibles auprès des sociétés de financement. L'un des critères fondamentaux de différenciation des investisseurs est leur stade d'intervention dans la vie de l'entreprise. Ces phases sont déclinées par la profession de la façon suivante :

- le capital-risque (regroupe le capital amorçage, la création et la phase post création)
- le capital développement
- le capital transmission ou succession
- Le rachat de position minoritaire

Questionnaire sur l'innovation dans les petites et moyennes entreprises et son financement

1. L'INNOVATION DANS LES ENTREPRISES :

1.1. Quel est le pourcentage approximatif de votre chiffre d'affaires réalisé par des produits ou services, nouveaux ou renouvelés, mis sur le marché au cours des deux dernières années ?

.....%

1.2. Durant les deux dernières années, quel a été le pourcentage approximatif de vos investissements consacrés à l'innovation, que ce soit pour vos produits, vos procédés ou votre organisation ?

.....%

1.3. Vos efforts en matière d'innovation étaient-ils concentrés principalement sur le développement de :

- ☐ nouveaux produits
- ☐ processus de production
- ☐ changements organisationnels

1.4. Dans le cas de votre entreprise, quels sont les deux moyens les plus importants pour accéder aux technologies de pointe, parmi les suivantes :

- ☐ collaboration fournisseurs/clients
- ☐ acquisition d'équipement/ machines nouveaux
- ☐ réalisation de R&D en interne
- ☐ collaboration avec ces centres de recherches (universités, organismes spécialisés en R&D)
- ☐ acquisition de licences externes
- ☐ autres, précisez :

1.5. En comparaison à vos principaux concurrents, comment qualifieriez-vous les performances de votre entreprise en matière d'innovation... ?

- ☐ très forte
- ☐ forte
- ☐ moyenne
- ☐ faible
- ☐ très faible

1.6. Quels sont les deux facteurs les plus importants qui expliquent le mieux les forces de votre entreprise en matière d'innovation

- ☐ qualification du personnel
- ☐ coopération avec les fournisseurs, les clients ou les associations commerciales
- ☐ position de leader dans la découverte et l'exploitation de nouvelles tendances du marché
- ☐ flexibilité et Adaptabilité de vos produits aux besoins du marché
- ☐ adoption de méthodes de production efficaces avec une utilisation optimale des ressources
- ☐ progrès techniques et compétences dans la R&D

1.7. Quels sont, dans votre entreprise, les deux principaux freins à l'innovation non satisfaits, parmi les suivants ?

- ☐ accès aux clients et/ou marchés
- ☐ trouver ou mobiliser des ressources humaines
- ☐ trouver ou mobiliser des ressources financières
- ☐ trouver ou utiliser de nouvelles technologies
- ☐ protéger les connaissances
- ☐ autres, précisez :

1.8. Quel était le nombre moyen de jours ouvrables consacrés à l'éducation et à la formation par employé dans votre société au cours de l'année écoulée ?

- ☐ 7 jours ouvrables et plus
- ☐ 1 à 6 jours ouvrables
- ☐ Aucun

1.9. A quel niveau de qualification et de compétences de votre personnel diriez-vous qu'il faudrait plus d'efforts pour que votre entreprise soit plus innovante ?

Pour être innovant, il faut :

- ☐ motiver le personnel à tous les niveaux de la hiérarchie pour acquérir de nouvelles compétences et pour s'adapter aux changements
- ☐ favoriser l'apprentissage et la formation du personnel technique
- ☐ favoriser l'apprentissage et la formation du personnel commercial
- ☐ faire un effort à partir des compétences de base de la main-d'œuvre quittant l'école primaire
- ☐ déployer des efforts pour le personnel disposant d'une formation universitaire

1.10. Où pensez-vous que la formation visant à améliorer les qualifications de votre personnel et sa motivation peut-elle être le mieux dispensée ?

- ☐ formation interne
- ☐ institutions semi-publiques
- ☐ institutions publiques
- ☐ organisations privées de formation

1.11. Dans les deux prochaines années, sur laquelle des activités suivantes, vos nouvelles approches de gestion de l'innovation vont-elles se concentrer principalement ?

(Choisir deux réponses uniquement en les numérotant de 1 à 2 selon l'ordre de priorité)

- ☐ rapports avec les fournisseurs et les clients
- ☐ introduction de nouvelles caractéristiques des produits/services
- ☐ introduction de nouveaux processus technologiques
- ☐ traitement des données et des informations sur le marché, les procédés, la concurrence, etc.
- ☐ logistique, méthode de livraison
- ☐ restructuration du processus de prise de décision

1.12. Si vous souhaitez introduire de nouvelles méthodes ou de nouvelles approches de gestion dans votre entreprise, vous chercheriez de préférence conseil auprès de ... ?

- ☐ consultants externes privés
- ☐ fournisseurs ou clients
- ☐ institutions de recherche
- ☐ organismes-conseil publics ou semi publics

1.13. Collaborez-vous avec d'autres sociétés pour le lancement de nouveaux produits ou services ou pour l'introduction de nouveaux processus.

- ☐ oui, depuis longtemps
- ☐ oui, depuis peu de temps
- ☐ non, mais j'ai l'intention de le faire
- ☐ non (je ne le ferai pas)

1.14. Lors de collaborations avec d'autres sociétés en matière d'innovation, votre entreprise est-elle principalement :

- ☐ celle qui sollicite ce type de collaboration avec les autres sociétés
- ☐ d'autres sociétés sollicitent ce type de collaboration avec votre entreprise
- ☐ cela dépend

1.15. A votre avis, la collaboration avec d'autres sociétés pour le lancement de nouveaux produits ou services ou pour l'introduction de nouveaux processus deviendra-t-elle pour vous, dans les prochaines années... ? (Cochez une seule case SVP)

- ☐ très utile
- ☐ plutôt utile
- ☐ plutôt pas utile
- ☐ pas utile du tout

1.16. Par rapport à la situation actuelle, pensez-vous que pour l'introduction de produits innovants dans les prochaines années, le marché...(cochez une seule case SVP)

- ☐ sera plus réceptif
- ☐ sera identique
- ☐ sera moins réceptif

1.17. A votre avis, lesquelles des tendances suivantes sur les marchés constitueront les plus forts incitants pour innover dans les années à venir... ? (classer vos choix de 1 à 7 selon l'ordre d'importance)

- ☐ exigences plus élevées de qualité
- ☐ concurrence accrue des prix
- ☐ sécurité et fiabilité des produits
- ☐ plus grande facilité d'utilisation et/ou moins d'effort d'entretien
- ☐ réponse aux besoins de loisirs des consommateurs
- ☐ réponse aux changements démographiques et culturels
- ☐ une plus grande disponibilité de fonds

1.18. Dans les années à venir, pour votre entreprise, à quel niveau pensez-vous que se situera l'impact le plus positif des marchés étrangers (avec lesquels le Maroc a signé des accords de libre échange ou en cours de signature) en ce qui concerne l'innovation... ?

- ☐ accès aux marchés
- ☐ réglementations améliorées
- ☐ disponibilité des fournitures
- ☐ accès aux nouvelles technologies
- ☐ meilleure coopération avec d'autres entreprises
- ☐ autres, précisez :

2. FINANCEMENT DE L'INNOVATION :

1.19. Parmi les sources de financement suivantes, dans quelle proportion les avez-vous utilisé vous pour le financement de l'innovation dans votre entreprise ?

- ☐ fonds propres de la société%
- ☐ apports d'associés%
- ☐ Provision pour la R&D%
- ☐ emprunt bancaire%
- ☐ capital-investissement%
- ☐ autres, précisez :

1.20. Avez-vous bénéficié auparavant de l'apport d'un capital investisseur pour le financement de l'innovation au sein de votre entreprise ?

- ☐ oui ☐ non

1.21. Si oui, Comment qualifieriez-vous votre relation avec le capital investisseur... ?

- ☐ très intéressante
- ☐ plutôt intéressante
- ☐ plutôt pas intéressante
- ☐ pas intéressante du tout

Commentez SVP votre réponse :

.....

.....

.....

.....

.....

1.22. Selon votre expérience, le recours au capital investisseur a été bénéfique, pour vous, en apportant ?

- ☐ une meilleure organisation et une rigueur de suivi de la gestion
- ☐ le bénéfice d'une trésorerie plus souple
- ☐ l'appui sur des associés ouverts sur d'autres marchés
- ☐ la facilitation des relations avec les banquiers qui apprécient à sa juste valeur le renforcement des fonds propres
- ☐ l'appui stratégique du capital investisseur et apport de son expérience
- ☐ le bénéfice d'un réseau de contacts
- ☐ les conseils d'administration sans intervention directe dans la gestion quotidienne de l'entreprise

1.23. Avant de recourir au capital investissement pour le financement de l'innovation au sein de votre entreprise, avez-vous eu recours à l'une (ou plusieurs autres) des sources de financement ?

- ☐ fonds propres de la société
- ☐ apports d'associés
- ☐ Provision pour la R&D
- ☐ emprunt bancaire
- ☐ autres, précisez :

1.24. Sur le plan du coût, et en comparaison avec le financement bancaire, considérez-vous que le capital investissement est...

- ☐ moins coûteux que le financement bancaire
- ☐ plus coûteux que le financement bancaire
- ☐ le coût des deux modes de financement est similaire
- ☐ aucun rapport ne peut être établi entre les deux modes de financement expliquez SVP :
- ☐ autres, précisez :

1.25. Selon votre expérience, que pensez vous du capital investissement par rapport au financement bancaire ?

.....

1.26. Si vous estimez que le capital investissement peut concurrencer le financement bancaire, quelles sont les raisons qui justifieraient votre sentiment ?

- ☐ procédure rapide du capital investisseur (manque de bureaucratie)
- ☐ transparence du capital investissement
- ☐ peu ou pas de garanties exigées par le capital investisseur
- ☐ implication du capital investisseur dans la vie de l'entreprise (apport en conseil, gestion, etc.)
- ☐ autres, précisez :

1.27. Par quels moyens votre entreprise a-t-elle pris connaissance de l'existence du capital investissement en tant qu'outil de financement de l'innovation... ?

- ☐ le dialogue au niveau de l'entreprise
- ☐ des actions de communication propre aux investisseurs en capital (à préciser : presse, télévision, séminaire, colloque, etc.).....
- ☐ la discussion dans le cadre des associations professionnelles
- ☐ des actions d'information des institutions de recherche
- ☐ un organisme privé de conseil
- ☐ un organisme public ou semi public de conseil
- ☐ une entreprise qui a bénéficié de ce financement
- ☐ par la presse
- ☐ par l'intermédiaire de mon banquier
- ☐ autres, précisez :

1.28. Vous estimez-vous suffisamment informés sur le capital investissement ?

- ☐ oui
- ☐ non

1.29. Si non, selon votre expérience, le manque en information sur le capital investissement se situerait au niveau..... ?

- ☐ des actions de communication propre aux investisseurs en capital
- ☐ la discussion dans le cadre des associations professionnelles
- ☐ des actions d'information des institutions de recherche
- ☐ des organismes privé de conseil
- ☐ des organismes publics ou semi publics de conseil
- ☐ de mon banquier

1.30. Quelles informations vous font défaut sur ce mode de financement ?

- ☐ juridiques
- ☐ fiscales
- ☐ financières
- ☐ de montage et de présentation des dossiers
- ☐ d'organisation du métier
- ☐ autres, précisez :

1.31. Si votre dossier a été refusé, quelles sont selon vous, les raisons qui ont motivé cette décision du capital investisseur ?

- ☐ mon dossier a été mal présenté (business plan, etc.)
- ☐ non conformité de l'innovation aux exigences de l'organisme de financement
- ☐ exigences documentaires particulières
- ☐ réglementation peu claire
- ☐ manque de transparence des sociétés de capital investissement
- ☐ désaccord sur certains points du contrat
(à préciser SVP).....
- ☐ autres, précisez :

1.32. Si vous n'avez jamais eu recours au capital investissement, seriez vous prêt à ouvrir votre capital à un capital investisseur en vue de financer votre projet d'innovation ?

- ☐ oui, si je n'arrive pas à décrocher une autre source de financement
- ☐ oui, si la collaboration m'est profitable
- ☐ oui, si le partenariat est gagnant-gagnant
- ☐ non, jamais
- ☐ autres, précisez :

1.33. Si vous refusez catégoriquement d'ouvrir votre capital à un investisseur en capital, quelles sont les raisons qui motiveraient votre décision ?

- ☐ sauvegarde du secret professionnel (l'acceptation du financement suppose une obligation d'associer l'organisme financier à ses réflexions stratégiques et à la transparence des prises de décision)
- ☐ manque de garanties quant à la sortie de l'investisseur en capital
- ☐ manque de garanties sur la récupération des parts du capital détenues par le capital investisseur
- ☐ autres, précisez :

1.34. Selon votre expérience, considérez-vous que le mécanisme de financement de la R&D par la provision pour la recherche-développement soit encourageant ?

- ☐ oui ☐ non

1.35. Si oui, considérez vous que ce mécanisme est suffisant en tant qu'outil de soutien public à la recherche-développement

- ☐ oui ☐ non

1.36. Si non, pouvez-vous formuler des propositions susceptibles de promouvoir le financement de la Recherche-développement dans les PME

.....

.....

.....

.....

.....

IDENTIFICATION :

Quelle est la taille de votre entreprise ?

- | | |
|--|--|
| ☐ moins de 9 salariés | ☐ entre 10 et 49 salariés |
| ☐ entre 50 et 99 salariés | ☐ entre 100 et 199 salariés |
| ☐ entre 200 et 499 salariés | ☐ plus de 500 salariés |

Année de création :

Année de première exportation : (si vous êtes une entreprises exportatrice)

Êtes-vous filiale d'un groupe

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| ☐ oui | ☐ non |
|------------------------------|------------------------------|

Quel est votre secteur d'activité ?

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ biens | ☐ services |
|--------------------------------|-----------------------------------|

Quel est votre principal produit/service ?

.....

Nom et qualité de la personne ayant répondu au questionnaire

.....

.....

Cachet de l'entreprise

Liste des abréviations

AFIC	Association française des investisseurs en capital
AMIC	Association marocaine des investisseurs en capital
ANPME	Agence nationale de promotion de la petite et moyenne entreprise
BCM	Banque commerciale du Maroc
BMCE bank	Banque marocaine du commerce extérieur
BHCI	Banque marocaine pour le commerce et l'industrie
BNDE	Banque nationale pour le développement économique
BVC	Bourse des valeurs de Casablanca
CAO	Conception assistée par ordinateur
CCG	Caisse centrale de garantie
CDG	Caisse de dépôt et de gestion
CDVM	Conseil déontologique des valeurs mobilières
CIH	Crédit immobilier et hôtelier
CMTR	Crédit à moyen terme réescomptable
CNCA	Caisse nationale de crédit agricole
CNMN	Comité national de mise à niveau
CRI	Centre régional d'investissement
EDI	Echange de données informatisées
FACS	Firm analysis and competitiveness survey
FCP	Fonds communs de placement
FCPI	Fonds communs de placement dans l'innovation
FCPR	Fonds communs de placement à risque
FEC	Fonds d'équipement communal
FSP	Fonds de solidarité prioritaire
GATT	General agreement on tariffs and trade
GPBM	Groupement professionnel des banques du Maroc
GRPEM	Groupe de recherche en économie et gestion des PME
IDE	Investissements directs étrangers
IGR	Impôt général sur le revenu
IMIST	Institut marocain d'information scientifique et technique
IRP	Instituts régionaux de participation
IS	Impôt sur les sociétés
LBO	leveraged buy out ou prise de contrôle avec effet de levier
LMBO	LMBO (Leverage Management Buy Out) : Rachat d'Entreprise par ses Salariés
MEDA	(RES) Rachat d'une société par l'intermédiaire d'une holding composée des salariés de la société cible ainsi que d'investisseurs
NASDAQ	Programme de partenariat Euro-méditerranéen
NTIC	National Association of Securities Dealers Automated Quotation system (système de cotation automatisée de l'association nationale des négociants boursiers).
OCDE	Nouvelles technologies de l'information et de la communication
ONA	Organisation pour la coopération et le développement économique
OPCVM	Omnium Nord Africain
PFI	Organismes de placement collectifs en valeurs mobilières
PIB	Prélèvement fiscal à l'importation
PMI	Produit intérieur brut
PTR	Petite et moyenne industrie
R&D	Prestation technologique réseau
RDT	Recherche et développement
RGI	Réseau de diffusion technologique
RMIE	Réseau de génie industriel
SBA	Réseau Maroc incubation et essaimage
SBIC	Small business administration
SCR	Small business investment companies
SDR	Sociétés de capital-risque
SFI	Société de développement régional
SICAV	sociétés financières d'innovation
SIPAREX	Société d'investissement à capital variable
TBB	Société de participation dans les entreprises régionales en expansion
UE	Taux de base bancaire
	Union européenne

Table des matières

Introduction générale	7
Evolution de l'environnement des PME	8
Choix du thème de recherche	14
Intérêt du sujet	15
Délimitation du sujet.....	17
Problématique	17
Méthodologie.....	19
Première partie : Les PME, typologie et poids économique	22
Introduction	23
Chapitre I : Typologie des petites et moyennes entreprises	24
Introduction.....	25
Section1 : Qu'est ce qu'on entend par PME ?	26
Paragraphe 1 : Classification selon les critères quantitatifs	26
Paragraphe 2 : Classification des entreprises selon les critères qualitatifs	27
Section 2 : Définition des petites et moyennes entreprises.....	30
Paragraphe 1 : Adoption d'une définition de la PME au Maroc.....	30
Paragraphe 2 : Définition de la PME dans les pays de l'OCDE et de l'UE	31
Conclusion du chapitre 1	36
Chapitre 2 : Place et apport des PME dans l'activité économique	37
Introduction.....	38
Section 1 : Les PME dans les pays développés : prépondérance numérique et forte participation aux richesses.....	38
Section 2 : PME au Maroc : prépondérance numérique et faible participation à la création des richesses	42
Section 3 : Mesures de soutien aux PME	45
Paragraphe 1 : Les programmes d'appui à la PME en Union européenne	45
Paragraphe 2 : Mesures préconisées pour la promotion des PME au Maroc.....	52
Conclusion du chapitre 2	69
Conclusion de la première partie	70

Deuxième partie : L'innovation, atout majeure de la compétitivité des PME	73
Introduction	74
Chapitre 1 : Les caractéristiques de l'innovation dans les PME	77
Introduction.....	78
Section 1 : Les voies et les types de l'innovation dans les entreprises.....	78
Paragraphe 1 : Les différentes voies de l'innovation	78
Paragraphe 2 : Les différents type d'innovation.....	81
Section 2 : Les éléments de risque de l'innovation et les réticences au changement dans les PME.....	82
Paragraphe 1 : Les éléments de risque de l'innovation	82
Paragraphe 2 : Les résistances aux changements dans les PME.....	83
Conclusion du chapitre 1	85
Chapitre 2 : L'innovation dans les PME, mesures préconisées et retombées bénéfiques.....	86
Introduction.....	87
Section 1 : Nature et place de l'innovation : les PME sources importantes d'innovation dans les pays développés	87
Section 2 : Les programmes destinés à l'amélioration de l'innovation dans les PME : des expériences réussies à émuler	89
Section 3 : Les retombées de la politique de soutien à l'innovation	92
Conclusion du chapitre 2	93
Chapitre 3 : L'innovation au Maroc, des programmes ambitieux	94
Introduction.....	95
Section 1 : Les programmes de soutien à l'innovation dans les PME.....	95
Paragraphe 1 : Les incubateurs : Etat des lieux et perspectives.....	96
Paragraphe 2 : Les incitations à la recherche et développement	98
Paragraphe 3 : Le développement des partenariats technologiques.....	100
Paragraphe 4 : Les instruments financiers de soutien à l'innovation	102
Section 2 : Les retombées de la politique de soutien à l'innovation sur les PME au Maroc	103
Paragraphe 1 : Recherche-développement et innovation au Maroc, résultats de l'enquête FACS.....	103
Paragraphe 2 : La R&D au Maroc, une avancée remarquable	104
Conclusion du chapitre 3	111
Conclusion de la deuxième partie	112

Troisième partie : Le secteur bancaire et l'accès des PME innovantes au financement.....	117
Introduction.....	118
Chapitre 1 : Evolution du secteur bancaire	119
Introduction.....	120
Section 1 : L'activité bancaire au Maroc.....	121
Section 2 : Affirmation des banques étrangères.....	124
Conclusion du chapitre 1	126
Chapitre 2 : Une politique rénovée de crédit, quel apport pour les PME	127
Introduction.....	128
Section 1 : La libéralisation de l'activité bancaire	128
Section 2 : L'assouplissement des emplois obligatoires	130
Section 3 : La régression de la sélectivité du crédit.....	131
Conclusion du chapitre 2	132
Chapitre 3 : L'accès des PME innovantes au financement, déficit de capitaux ou méfiance face au risque ?	133
Introduction.....	134
Section 1 : Problèmes de financement des PME innovantes.....	135
Section 2 : Cycle de vie financier d'une entreprise	135
Section 3 : Les différences de structures financières entre PME traditionnelles et PME innovantes	137
Section 4 : Le financement de l'innovation dans un contexte de risque, la mitigation des risques	138
Conclusion du chapitre 3	141
Chapitre 4 : L'offre de financement, hiérarchisation des sources de financement des PME innovantes.....	142
Introduction.....	143
Section 1 : Le financement initial, le nécessaire recours à l'autofinancement ..	143
Section 2 : Accès aux crédits, avantages et importance de l'endettement	146
Paragraphe 1 : Les déterminants des conditions crédits bancaires	146
Paragraphe 2 : Les crédits bancaires, une contribution mitigée au financement de l'innovation	149
Conclusion de la troisième partie.....	153

Quatrième partie : Le capital investissement : outil pour combler le déficit de financement de l'innovation dans les PME	155
Introduction.....	156
Chapitre1 : Généralités sur le capital-investissement	158
Introduction.....	159
Section 1 : Définition du capital-investissement	159
Section 2 : Spécificités du capital-investissement	160
Section 3 : Les stades d'intervention du capital-investissement.....	162
Conclusion du chapitre 1	163
Chapitre 2 : Le capital-investissement dans le monde	165
Introduction.....	166
Section 1 : Le capital-investissement aux Etats-Unis d'Amérique.....	166
Paragraphe 1 : Les spécificités du venture capital américain	167
Paragraphe 2 : Le succès du venture capital : Un engagement réel de l'administration et des bailleurs de fonds	168
Section 2 : Le capital-investissement en France : diversité des structures.....	170
Paragraphe 1 : Les sociétés de développement régional	171
Paragraphe 2 : Les sociétés financières d'innovation.....	172
Paragraphe 3 : Les instituts régionaux de participation	173
Paragraphe 4 : Les fonds communs de placement à risques	173
Paragraphe 5 : Les sociétés de capital-risque	174
Paragraphe 6 : Les fonds communs de placement dans l'innovation	175
Conclusion du chapitre 2	177
Chapitre 3 : Les sources de financement du capital-investissement : le capital patient	178
Introduction.....	179
Section 1 : Les fonds de pension	179
Section 2 : Les compagnies d'assurance : apport de l'assurance-vie.....	180
Section 3 : Les investisseurs particuliers ou capital-investissement informel ..	181
Section 4 : Les fonds étrangers	182
Section 5 : Les placements de l'Etat ou des régions	183
Section 6 : La transformation des dépôts à court terme en capital à long terme	184
Section 7 : Les corporate financing.....	185
Conclusion du chapitre 3	186

Chapitre 4 : Le capital-investissement au Maroc : une expérience récente	187
Introduction	188
Section 1 : La genèse d'un nouveau mode de financement	188
Section 2 : L'offre de capital-investissement : multiplication des fournisseurs ..	190
Paragraphe 1 : ASMA Invest.....	190
Paragraphe 2 : Capital Finance	191
Paragraphe 3 : Capital Invest	192
Paragraphe 4 : Casablanca Finance Group	192
Paragraphe 5 : Faisal Finance Maroc	193
Paragraphe 6 : Financière Capitale	194
Paragraphe 7 : Mediterranean Finance	195
Paragraphe 8 : Moussahama.....	195
Paragraphe 9 : UPLINE INTERNATIONAL.....	196
Paragraphe 10 : Fonds d'amorçage SINDIBAD	198
Paragraphe 11 : Accès Capital Atlantique	198
Section 3 : Les interventions des investisseurs en capital : quelle contribution au financement des PME innovantes ?	200
Section 4 : Typologie des entreprises et/ou des projets financés.....	208
Conclusion du chapitre 4	209
Conclusion de la quatrième partie	210
Conclusion générale	215
Références bibliographiques	220
Annexes	225
Questionnaire sur l'Innovation dans les petites et moyennes entreprises et son financement.....	234
Liste des abréviations	248