

Financement des PME

Le coup de pouce des chambres françaises de commerce

• Des prêts avec un taux d'intérêt n'excédant pas les 2% HT en dirhams

• Les montants octroyés peuvent aller jusqu'à 3 millions d'euros, selon les conditions

• Mais pour bénéficier de «la Ligne française», il faut consommer des services français

LA viabilité et le développement des PME dépendent de la capacité des gestionnaires à s'inscrire dans la nouveauté, à accompagner le changement et à bénéficier de bons moyens de financement. «Aujourd'hui, l'interaction avec son environnement est nécessaire pour la pérennité de l'entreprise», a déclaré André Marcon, Président des CCI France lors d'une conférence-débat autour des PME, tenue récemment à Agadir. Les entreprises sont ainsi appelées à fonctionner dans la trans-

versalité et à s'ouvrir à l'international. La rencontre a aussi permis de présenter la Ligne française, dédiée aux PME marocaines. Un produit franco-marocain des-

marocaines beaucoup plus compétitives, une fois le handicap du financement bravé. Pour être éligibles, les entreprises doivent avoir un capital majoritairement marocain

tine Brodia, conseillère financière adjointe au chef du service économique régional. «Les entreprises peuvent aussi profiter de dons, à la condition que les prestations soient assurées par des entreprises françaises ou par des filiales marocaines d'entreprises françaises», a-t-elle ajouté. En effet, le taux d'intérêt de ce prêt n'excède pas les 2% hors TVA en DH pour la part de la Ligne française. Avec une durée maximale de 12 ans pour un montant allant de 100.000 à 2 millions d'euros. A noter que ce prêt ne doit pas excéder 60% du financement externe total, hors don. Le reste étant financé par une banque marocaine. Sachant que le montant du prêt peut aussi atteindre 3 millions d'euros, sans dépasser 75% du financement externe total hors don, pour les projets relevant des secteurs agricole et agroalimentaire ou visant à développer les exportations vers l'Afrique. Quant au volet sûreté, il est pari-passu (à pas égal) entre la Caisse centrale de garantie (CCG) et la banque. □

Echanges économiques

LES échanges économiques entre la France et le Maroc et les opportunités à saisir pour la Région Souss Massa ont aussi fait l'objet d'une autre rencontre-débat organisée jeudi dernier par la Chambre de commerce, d'industrie et de services Souss Massa (CCIS SM), et à laquelle a pris part André Marcon. L'occasion de faire une présentation de la région, en tant que plateforme compétitive d'accueil aux investisseurs. André Marcon a pu ainsi être au fait des opportunités à saisir, notamment dans les domaines phares tels que le tourisme, l'agriculture et la pêche, de même que les nouvelles technologies avec d'autres secteurs. La région est aussi un vrai hub qui peut inciter les entreprises françaises voulant investir en Afrique, à passer par la région pour créer des groupes solides. «L'idée est d'encourager les investissements directs étrangers qui jouent un rôle essentiel dans les phénomènes de structuration des systèmes productifs et d'intégration économique à l'échelle régionale», a déclaré Karim Ashengli, président de la CCIS SM. Des possibilités d'accompagnement des investisseurs locaux ont par ailleurs été étudiées pour développer leurs démarches d'internationalisation et renforcer leur rapport aux marchés internationaux. La possibilité de signer des partenariats a aussi été évoquée. Notamment, entre la CCIS Souss Massa et les CCI de Lyon et de Perpignan. □

tiné au cofinancement pour l'acquisition de biens et services français. Ce qui va encourager les échanges commerciaux entre les deux pays et rendre les PME et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 25 millions d'euros. «Cette ligne de financement présente beaucoup d'avantages pour les bénéficiaires», explique Chris-

F. N.

Pour réagir à cet article:
courier@leconomiste.com

TPE/PME: Les pistes vers l'international sont ouvertes

• Le rôle de la Chambre de commerce est de démystifier l'internationalisation

• Maîtrise du numérique, formation continue, développement durable... conditions sine qua non

- L'Economiste: L'internationalisation des TPE/PME tient une place importante dans votre discours...

- André Marcon: En France, le tissu économique est composé de grandes entreprises mais aussi à près de 80% de TPE/PME. Et c'est d'elles que nous nous préoccupons le plus parce que les enjeux sont très forts. En fait, les grandes entreprises françaises n'ont pas besoin des chambres de commerce, elles vont à l'étranger et sur tous les marchés avec leurs propres forces et leurs propres organisations. Pour nous, le but c'est d'amener les TPE/PME à l'étranger, avec les grandes entreprises. Notre rôle est donc

de leur suggérer les pays où elles vont pouvoir faire des affaires et les interlocuteurs avec qui elles vont pouvoir traiter. Et à travers notre engagement, nous devons leur prouver que l'international peut participer à leur développement.

- Même en tant que petites structures?

- Oui, bien sûr, parce qu'il n'y a pas de structure, quelle que soit sa taille, qui ne puisse aller vers l'international. C'est vrai, il y en a qui n'iront jamais notamment, celles qui vivent fort bien de leur marché local et qui n'éprouvent pas le besoin de se développer sur d'autres territoires. D'autres ont très peur de tenter l'expérience. Notre rôle est donc de démystifier, sachant que pour certains métiers, l'internationalisation est une démarche lourde, mais ce n'est pas le



André Marcon, président de la Fédération des chambres de commerce et d'industrie France (CCIF), rappelle que les TPE/PME peuvent décrocher des marchés à l'étranger et trouver des correspondants sur place, sans avoir forcément à se déplacer (Ph. FN)

cas pour d'autres. Les TPE/PME peuvent décrocher des marchés à l'étranger et trouver des correspondants sur place, sans avoir forcément à se déplacer. Ce qui demande de connaître les bons interlocuteurs et c'est un travail en amont sur lequel les chambres de commerce et d'industrie peuvent les aider.

- La maîtrise de l'outil numérique est importante pour relever le challenge...

- Sans acculturation numérique, il serait en effet difficile de prétendre développer son entreprise. Je parle de ce qu'on peut faire grâce au numérique en termes de management, marketing, organisation... pour créer de la valeur ajoutée. Le nouvel enjeu aujourd'hui est aussi le développement durable. Il s'agit aussi d'être en respect avec son environnement et de préserver sa source de richesse, c'est ce que nous appelons les entreprises responsables. L'autre volet sur lequel nous insistons beaucoup est celui de la formation continue, qui, en France n'est pas assez présente dans la vie des entreprises. Ces trois constantes combinées, à savoir, la maîtrise du numérique, le positionnement dans le développement durable et la formation continue sont autant de piliers pour les TPE/PME pour facilement s'ouvrir à l'international et comprendre son langage. □

Propos recueillis par Fatiha NAKHLI

Pour réagir à cet article:
courier@leconomiste.com