

Capital investissement : le taux de pénétration toujours en deçà du potentiel ciblé

- Deux cents entreprises accompagnées et 16 milliards de DH levés en 18 années d'existence.
- Les secteurs d'activité les plus privilégiés sont l'agroalimentaire, la santé, le BTP, les NTIC et l'éducation.
- Le cadre réglementaire est favorable, mais plusieurs difficultés persistent.

Même avec 18 années d'existence, le capital investissement reste peu développé au Maroc. Pour preuve, le taux de pénétration se situe à 0,02%, ce qui correspond à une levée de fonds cumulée de 16 milliards de DH. Toutefois, «ce taux se positionne au-dessus de la moyenne de la région mais reste très en deçà du potentiel ciblé», explique Adil Rzal, président de l'Association marocaine des investisseurs en capital (Amic). A ce jour, 200 entreprises ont été accompagnées et le nombre est en train de s'accroître grâce notamment au segment des start-up, mais aussi aux opérations de «build-up» menées par les fonds internationaux. Il existe même ces derniers temps une concordance entre les attentes des entrepreneurs qui cherchent à accélérer leur développement et les offres des fonds.

En plus des fonds infrastructures, il existe trois segments, à savoir le capital amorçage/risque qui a connu, après plusieurs expériences isolées, une renaissance autour de l'initiative Innov Invest qui fédère 4 fonds en phase d'investissement, le capital développement qui a été le segment le plus

représenté à destination des PME et qui aujourd'hui cible des entreprises de taille plutôt moyenne à intermédiaire avec des fonds trans-régionaux et le capital transmission qui est dominé par des fonds panafricains ciblant des transactions de taille importante.

Le manque d'anticipation a eu raison de plusieurs projets

Ces fonds privilégient les secteurs qui sont en croissance ou qui présentent un rapport rendement/risque optimal. «Les investisseurs cibleront des entreprises disposant d'un management de qualité et évoluant dans les secteurs précités avec un business model simple, soit disposant d'un potentiel de croissance important localement, ou bien duplicable à l'international», explique M.Rzal. Les secteurs privilégiés sont, entre autres, l'agroalimentaire, la santé, l'éducation, le BTP, les services et les NTIC. «Plusieurs success stories sont à notre actif, sans forcément qu'elles soient médiatisées», indique M.Rzal. En face, plusieurs autres projets se sont soldés par un échec, non en raison d'un manque de fonds ou d'une mauvaise gestion, mais, notamment, à cause de l'absence d'une vision globale

prenant en compte tous les éléments dans lesquels évolue une entreprise. En effet, la plupart d'entre elles n'ont pas préparé l'ouverture des frontières et sont confrontées à la concurrence étrangère, que ce soit en biens importés ou en services rendus localement par des opérateurs internationaux.

En plus de cela, plusieurs dysfonctionnements sont identifiés, à savoir «la complexité des démarches administratives, la faible soutien financier public aux structures d'accompagnement, le manque d'incitations fiscales...», se désole un professionnel du marché. Un autre cite la faiblesse du dynamisme des business angels et l'étroitesse du marché local. Les atouts ne manquent pourtant pas. L'investisse-

ment en capital est régi par un cadre réglementaire plutôt favorable avec la mise en place des Organismes de placement en capital risque (OPCC). Cependant, «ce cadre gagnerait à être vulgarisé et adopté par les investisseurs internationaux qui constituent la majorité des souscripteurs aux fonds», nuance M.Rzal. Ces derniers préfèrent toujours des juridictions étrangères comme Luxembourg ou Maurice, alors que les investisseurs locaux privilégient d'investir localement pour des raisons réglementaires, ce qui crée une asymétrie et freine donc le développement de cette activité. Par ailleurs, «la fiscalité marocaine gagnerait à exonérer la TVA sur les frais de gestion», explique-t-il ■

I.B.