

CREATION, DEVELOPPEMENT DES PME_s ET COOPERATION

INTER ENTREPRISES EN MEDITERRANEE

Casablanca

septembre 1997

I. INTRODUCTION

II. PLACE DES PME_s DANS LES RELATIONS INSTITUTIONNELLES EUROMEDITERRANEENES

2. 1 . PME_s et politique euro-méditerranéene

2.2. Position des interlocuteurs économiques et sociaux

III. DIAGNOSTIC DE LA SITUATION

3.1. L'univers des PME_s

3.1.1 - Les PME_s dans l'Union Européenne

3.1.2 - Définition de PME dans l'Union Européenne

3.1.3 - Les PME_s dans les Parten aires Méditerranéens

3.1.4 - Conc lusions

IV. SOUTIEN COMMUNAUTAIRE AUX PME_s

4.1. Le prograrnme MEDA

4.2. Le prograrnme ECIP

4.3. La Banque Européenne d'investissement

V. LE FUTUR DU PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN: FACTEURS CONDITIONNANTS

VI. PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS

Ce rapport sur la "Création, Développement des PME et Coopération Inter Entreprises en Méditerranée" a été préparé par M. Paulo Andrade, pour le Conseil Economique et Social du Portugal et sera présenté pour discussion au Troisième Sommet Economique et Social Euromediterranéen, au Maroc, le 27-28 Novembre 1997.

Les avant projets du Rapport ont été discutés dans des réunions avec des représentants du Conseil Economique et Social de l'Espagne, du Conseil National de l'Economie et du Travail de l'Italie (CNEL), du Conseil National de la Jeunesse et de l'Avenir du Maroc (CNJA) et du Conseil Economique et Social du Portugal. La liste des participants dans ces réunions est présentée en Annexe.

Le rapport a bénéficié des suggestions et des amendements proposés au cours des réunions mentionnées Sa préparation a aussi bénéficié des informations recueillies auprès des DGI et DGXXIII de la Commission Européenne, de l'Association Industrielle Portugaise, de l'Institut pour l'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises Industrielles du Portugal (IAPMEI), de l'Institut pour le Commerce Extérieur Portugais (ICEP) et des réponses a un questionnaire du CES du Portugal envoyées par le Conseil Economique et Social de l'Algérie, par le Conseil National de la jeunesse et de l'Avenir, par l'Association des Industries d'Israël, par la Fédération des Chambres du Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture de la Palestine et par la Fédération de l'Industrie de Malte.

I. INTRODUCTION

Les pays qui entourent la Mer Méditerranée ont assumé dans le passé un rôle important dans le développement mondial. Ils sont parvenus à diffuser leur culture, religion et civilisation dans les coins les plus difficiles à pénétrer. De nombreux habitants ont même fini par fixer résidence dans des endroits très lointains créant de cette façon des liaisons solides et durables sur tous les Continents.

Au cours des siècles nous constatons que la situation s'est profondément altérée. Nous nous trouvons devant une rive Nord développée aussi bien économique que socialement, tout en maintenant un poids important au niveau de la politique internationale et, une rive Sud, affaiblie, et traversant une période difficile, écarts de développement qui se sont crusés.

Cette situation difficile a provoqué l'apparition d'un climat d'instabilité, un accroissement d'insécurité, une volonté de la population d'émigrer à la recherche de meilleures conditions de vie.

Le facteur proximité devrait forcément influencer les pays du Nord à assumer une attitude face à l'évolution de la situation: ils ne pouvaient en aucune façon ignorer le phénomène.

Dans le domaine des différentes réunions, tant au niveau politique que technique, ayant en vue le développement d'une plus grande relation entre les Pays Euro-méditerranéens, le rôle important qui revient aux agents de la coopération (gouvernements, opérateurs économiques, société civile) a toujours été mis en évidence.

Dans ce contexte, le travail qui peut et doit être déclenché au sein des petites et moyennes entreprises assume dès lors une évidence très particulière en tant que pièces fondamentales d'un développement économique équilibré.

Dans le présent document nous essayerons de contribuer à renforcer la coopération entre les deux rives de la Méditerranée dans le domaine des PME avec des propositions destinées à fortifier les échanges et à encourager la compétitivité économique.

II. PLACE DES PME DANS LES RELATIONS INSTITUTIONNELLES EURO-MEDITERRANEENES

2.1. PME et politique euro-méditerranéenne

Peu de temps après la signature du Traité de Rome, un premier accord a été célébré entre les responsables politiques des deux rives de la Méditerranée, ce qui met en évidence dès lors, l'importance qu'il était déjà donné à ce moment là, à la

nécessité d'établir des protocoles de collaboration. Au cours des années différents accords ont été entre-temps effectués.

Dans les années 1970 nous y trouvons un côté financier et commercial, mais c'est seulement à partir de 1989, avec le document de la Commission "Pour une politique méditerranéenne rénovée" que l'on commence à regarder la problématique de la Méditerranée sur une base bien différente, assumant la nécessité de garantir dans la région, paix, stabilité et sécurité, objectifs qui, pour pouvoir être atteints, rendent impérieux un développement économique et social. Nous ne pouvions pas continuer à assister à un écart de plus en plus grand des différences qui, dans ce domaine, existaient entre les deux rives de la Méditerranée. L'idée de parier sur la coopération décentralisée et la nécessité de l'établissement de Partenariats comme celle d'appuyer l'ajustement structurel surgit en 1989 avec le texte de cette Commission

A partir de 1992 ont été mis en place plusieurs programmes qui mettent en évidence cette nouvelle volonté des responsables européens: *Med-Urbs*, *Med-Campus*, *Med-Media* et directement ciblé sur le monde des entreprises, en particulier, les PME, *Med-Invest*.

En octobre 1994, la Commission présente une communication COM (94) 427, "Renforcement de la politique méditerranéenne de l'Union Européenne": Etablissement d'un Partenariat Euro-Méditerranéen" prédécesseur de la Conférence de Barcelone et du futur programme *Meda*. Dans cette communication, outre le fait de référer à nouveau des arguments déjà employés dans de précédents documents pour justifier la nécessité d'approfondir le rapport, on souligne aussi l'interdépendance Euro-Méditerranéenne dans les zones de l'environnement, énergie, émigration, commerce et investissement. On défend comme objectif une libéralisation progressive des échanges, appuyée par une aide financière généreuse, renfort des liens de coopération politique et économique. Il est nécessaire qu'il y ait un dialogue politique intense basé sur le respect de la démocratie, de la bonne gestion des affaires publiques et des droits de l'homme, c'est une nécessité qui doit être particulièrement renforcée. Est encouragé l'investissement privé et garantie la disponibilité de la Communauté Européenne pour collaborer dans les domaines de la coopération industrielle, énergie, environnement, technologie d'information et communications, services, capitaux, sciences et technologie, coopération décentralisée, lutte contre le trafic de drogue, immigration illégale et tourisme. L'augmentation de l'investissement privé européen est considéré comme un facteur clef pour le futur d'une zone Euro-Méditerranéenne de libre échange.

En mars 1995, la Commission présente une nouvelle communication, "Renforcement de la politique Méditerranéenne: propositions pour un Partenariat Euro-Méditerranéen " Encore un texte qui prétend appuyer les travaux de Barcelone. C'est ici que l'on affirme clairement et pour la première fois que la Communauté doit être préparée pour avancer avec un programme de grande envergure d'appui technique aux petites et moyennes entreprises. Dans ce

document, apparaît bien en évidence, la nécessité de procurer aux PME un environnement favorable qui permette leur développement.

En novembre 1995, les 27 pays qui ont souscrit la Déclaration de Barcelone ont adopté une dynamique de dialogue et de coopération régionale. Un dialogue politique a été instauré, on a créé un vrai partenariat basé sur la concertation préalable et dans le travail en commun dès la conception des politiques jusqu'à leur mise en oeuvre. Avec cette Déclaration on passe de l'aide au développement traditionnel (commercial et financier) vers une politique ouverte à tous les volets. Trois axes sont définis pour le partenariat: dialogue politique renforcé et régulier, développement de la coopération économique et financière et valorisation de la dimension sociale, culturelle et humaine. En ce qui concerne le deuxième axe de cette stratégie on souligne qu'il faut construire une zone de prospérité définissant dès lors comme grande objectif l'instauration progressive d'une zone de libre-échange qui devra être conclue en 2010. Le partenariat s'effectue selon deux voies distinctes et complémentaires: bilatérale, avec 90% des fonds, se fondant sur des Accords d'Association, et régionale, avec 10% des fonds, pour les activités de rapprochement d'entreprises, la constitution de réseaux entre fédérations industrielles, foires commerciales, chambres de commerce, etc..

En mai 1996, à l'occasion de la Conférence de Bruxelles, toute une série de priorités a été définie avec un réflexe direct sur la vie des entreprises: création d'un cadre juridique et administratif stable, amélioration de la culture de l'entreprise, rénovation et adaptation des associations d'entreprises, modernisation de la formation, réalisation et modernisation de zones industrielles et développement de centres de services spécialisés, promotion et lancement de nouvelles PME et restructuration et modernisation des existantes, développement et renforcement de réseaux Euro-Méditerranéens de Partenariat d'information et de communication pour favoriser la coopération entre les entreprises, mettre en route des actions avec vocation régionale.

En avril 1997, dans la deuxième conférence ministérielle EuroMéditerranéenne de Malte, on a réaffirmé l'attachement au processus de Barcelone. Les participants ont décidé "d'accélérer les travaux de négociation et de ratification des accords d'association, de poursuivre le développement d'une coopération intrarégionale et sous-régionale facilitée par l'assistance technique de l'Union et d'insister dans le rapprochement avec le marché intérieur de l'Union en particulier dans les règles d'origine, coopération douanière, normes, propriété intellectuelle, fiscalité et concurrence". On a aussi constaté "qu'il emporte d'agir pour encourager les investissements privés dans la région, aborder la coopération dans les secteurs tels que la modernisation et la restructuration de l'agriculture, l'évolution des échanges de produits agricoles, la réduction de la dépendance alimentaire, le développement des infrastructures régionales et les transferts de technologie". Dans le contexte du deuxième axe de la Déclaration de Barcelone, partenariat économique et financier, on a aussi décidé d'aider les partenaires méditerranéens à se préparer à l'évolution future de l'Union Européenne et à rechercher et mettre en oeuvre des mesures pour atténuer des éventuelles conséquences sociales

négatives de l'ajustement et de la modernisation des structures économiques et sociales.

De l'analyse de ce qu'a été la stratégie définie par les responsables politiques tout au long des années, il ressort que l'on a assisté à une trajectoire qui mène à bien vers la nécessité de considérer le monde des affaires privées et, en particulier, les PME comme l'un des facteurs décisifs pour qu'il y ait un changement significatif de la situation. Ce n'est pas par pur hasard que cela s'est passé au sein même de l'Union Européenne, les PME sont parvenues à imposer leur importance décisive, non seulement comme garantes d'un développement économique équilibré, mais aussi en tant que créateurs d'emploi.

2.2. Position des interlocuteurs économiques et sociaux

Comme il a été déjà dit, les relations historiques entre les deux rives de la Méditerranée furent encouragées au niveau politique et dans le domaine de l'Union Européenne pendant les années 70. De leur part, les interlocuteurs sociaux ont opté dès le début pour favoriser les relations bilatérales, au détriment des relations multilatérales, et dans ce sens il faudrait remarquer le rôle joué par les échanges commerciaux et par les investissements productifs. En ce qui concerne l'initiative menée par les interlocuteurs économiques et sociaux dans l'impulsion des relations entre les deux rives de la Méditerranée il faut signaler que ce fut le Comité Economique et Social de l'UE, qui dans une opinion manifestée en octobre 1990 considéra le besoin d'établir un Partenariat Euro-Méditerranéen.

En avril 1992 a eu lieu une première rencontre suite à une initiative prise aussi par ce Comité, au cours de laquelle a été discutée la possibilité de resserrer la coopération entre la Communauté Européenne et l'Union du Maghreb arabe. Les mêmes interlocuteurs se sont réunis à nouveau en septembre 1993, maintenant déjà avec un premier thème en analyse "la création d'emploi au Maghreb dans la perspective d'un Partenariat Euro-Magrébin". Bien que le thème permette de présupposer une analyse développée des questions en rapport avec les PME la vérité, c'est que dans la déclaration finale, on ne fait même pas une seule fois référence à ces entreprises.

En septembre 1995, à Lisbonne, organisé par l'Association Industrielle Portugaise, un plus grand nombre de pays déjà s'est réuni. Outre des représentants de l'Union Européenne et du Maghreb, étaient présents également l'Egypte, Malte et la Turquie. Le thème "les relations économiques Euro-Méditerranéennes" a permis le débat sur le rôle des entreprises et de leurs représentants dans la dynamisation d'un espace de libre-échange.

En septembre 1995, dans un avis sur l'organisation de Partenariats Euro-Méditerranéens, le CES de la CE attire l'attention sur le fait que les transferts de la technologie et l'appui financier de l'Union Européenne aux pays

méditerranéens doivent bénéficier en premier lieu les petites et moyennes entreprises.

Un mois après, en octobre, dans la ville de Valence, le premier grand sommet a été organisé entre les représentants des entreprises. Il faut mettre en exergue que c'était la Commission et la Présidence espagnole qui ont demandé à la Confédération espagnole et à l'UNICE de mener à bien ce projet. A cette rencontre, l'unique pays du Sud qui n'a pas été présent fut la Syrie. On a créé six groupes de travail pour analyser les thèmes suivants: zone de libre-échange, coopérations entre entreprises, investissement, financement des PTM, création d'infrastructures, industrie manufacturière, et industrie agro-alimentaire. Dans la déclaration générale du Sommet, on a mis en évidence que les PME sont la base de la coopération future Euro-Méditerranéenne et l'on considère fondamental l'établissement de politiques d'appui pour la création et promotion de ce genre d'entreprises dans les Pays Tiers Méditerranéens.

Les 12 et 13 décembre 1995 se réalise le premier Sommet des Comités Economiques et Sociaux. Dans la déclaration finale on prévoit la création d'un groupe de travail responsable de maintenir un contact permanent avec tous les Conseils, organiser le Sommet annuel et coordonner la préparation des groupes thématiques.

En mai 1996, à Malte, dans la déclaration finale du Forum des Fédérations Industrielles, on souligne le rôle des projets d'investissements et d'infrastructures, modalités de financement, développement d'associations d'entreprises et formation de cadres, l'analyse des problèmes techniques et normatifs et on fait appel à la création d'un forum permanent de représentants du Partenariat Euro-Méditerranéen. On a aussi discuté sur comment attirer l'investissement vers le Sud.

Quelques mois plus tard, en novembre, à Paris, au cours d'un second Sommet des Conseils Economiques et Sociaux ont été débattus les thèmes suivants: le problème de la dette des Partenaires méditerranéens, l'énergie à l'horizon 2005, la création d'une zone de libre-échange et les flux migratoires. A cette réunion, il a été décidé d'encourager le développement des Pays du Sud sur un tissu des PME de succès et dynamique, compétitives sur les marchés externes avec du personnel formé dans la gestion de ce genre d'entreprises.

En décembre 1996, à Marrakech, les chefs d'entreprise se sont réunis profitant de l'occasion non seulement pour débattre les thèmes de caractère plus général comme la culture de l'entreprise, le renforcement des organisations patronales, les nouvelles technologies, les instruments de coopération financière mais aussi quelques secteurs d'activité, comme ce fut le cas des pêches et du tourisme.

De la description des principales activités organisées par les Partenaires Economiques et Sociaux on peut déjà en retirer quelques conclusions importantes:

- dans le passé on a surtout développé des contacts au niveau bilatéral; seulement très récemment on l'a fait au niveau multilatéral;
- les premières rencontres ayant commencé, très vite on a assumé leur importance et, à partir de ce moment, on a multiplié les réunions visant notre rapprochement;
- aux petites et moyennes entreprises une très particulière attention a été donnée tout en soulignant fréquemment le rôle décisif qu'elles ont dans le développement d'une économie et dans la création d'emploi;
- chaque fois que l'on a débattu d'une façon plus approfondie les questions en rapport avec les PME, tant les travaux présentés que les échanges d'opinions qui on fait suite ont été d'excellent niveau.

III DIAGNOSTIC DE LA SITUATION

3.1. L'univers des PME

3.1.1 - Les PME dans l'Union Européenne

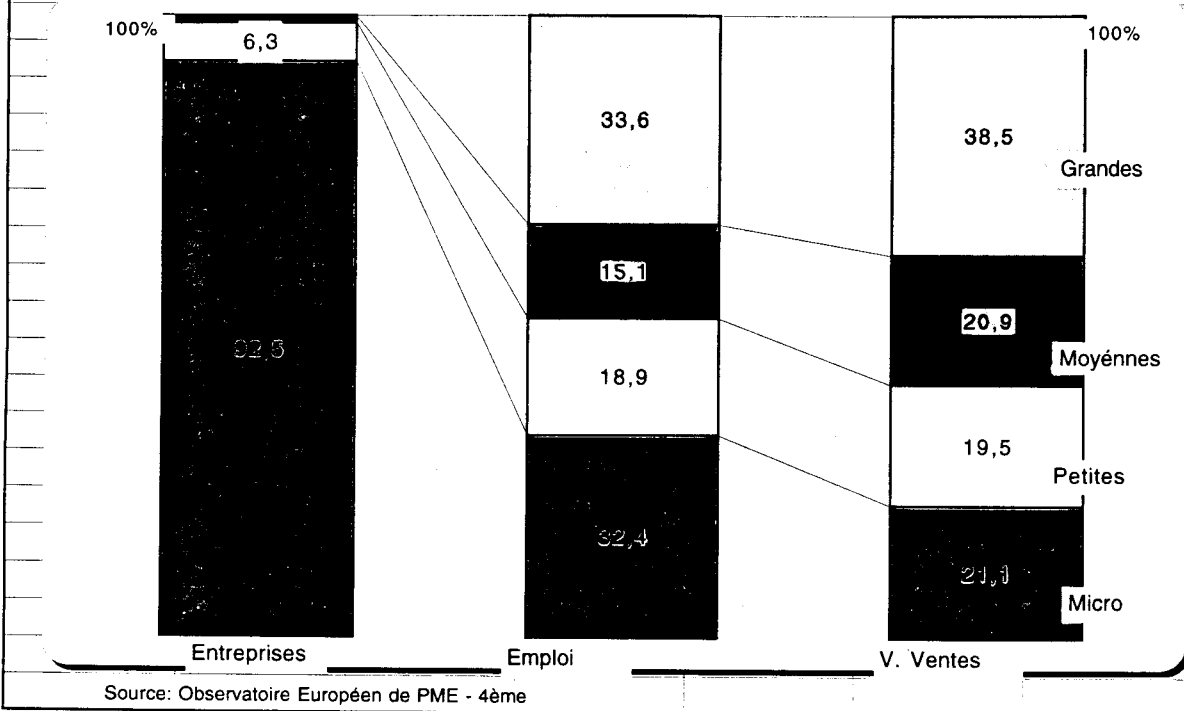
Selon les données du 4ème Rapport de l'Observatoire Européen de PME les petites et moyennes entreprises de l'Union Européenne dépassent en 1996 les 16 millions d'entreprises, ce qui signifie 99,8% du total, correspondant à environ deux tiers de l'emploi et 62% du volume d'affaires et valeur ajoutée.

Total Secteurs activités* - 1995 -	Micro Entreprises (0-9 Trav.)	Petites Entreprises (10-49 Trav.)	Moyennes Entreprises (50-249Trav.)	PME (0-249 Trav.)	Grandes Entreprises (+250 Trav.)
Structure de l'entreprise Entreprises	92,5%	6,3%	1,0%	99,8%	0,2%
Emploi	32,4%	18,9%	15,1%	66,4%	33,6%
Volume de ventes	21,1%	19,5%	20,9%	61,5%	38,5%
Valeur ajoutée	25,2%	17,5%	19,7%	62,4%	37,6%
N° moyen trav.	2	20	100	4	985
Ventes p/entreprise (mill.contos)	0,04	0,5	3,7	0,1	30,1
Productivité travail (cts)	7 178	8 536	12 028	8 536	10 282
% coûts du travail dans Valeur ajoutée	52	66	62	60	59

* Entreprises privées n'appartenant pas au secteur primaire.

Source: Observatoire Européen de PME's - 4ème Rapport 1996

Structure de l'entreprise par échelon de dimension dans l'Union Européenne — 1995



Source: Observatoire Européen de PME - 4ème

On constate une forte prédominance des entreprises de plus petite dimension. En effet, environ 99% des entreprises de l'Europe des 15 employaient moins de 50 travailleurs, et absorbaient plus de la moitié du total de l'emploi (51,3%) facturaient plus de 40% et produisaient environ 43% de la richesse totale générée.

La dimension moyenne des entreprises dans l'Union Européenne est de 6 travailleurs, Les PME's donnent, en termes moyens du travail à 4 personnes.

Comme on peut le constater d'après l'analyse du cadre ci-dessous, les PME's prédominent dans les secteurs du commerce, restaurants et logements.

Les entreprises dans l'Union Européenne
Distribution par Secteur d'Activité
- 1992 -

Secteur d'activité	Entreprises (%)	Emploi (%)	V. Ventes (%)	% Emploi des PME (1)
Energie et Extractives	0,3	2,7	5,9	20,4
Industrie transform.	13,0	29,4	28,9	55,5
Construction	12,7	9,5	6,3	85,7
Commerce, Rest. Logements	40,3	28,0	43,1	83,3
Services financ. et Entreprises	15,3	13,3	8,9	61,6
Autres services	18,4	17,1	6,9	56,7
Total Secteurs	100,0	100,0	100,0	66,2

Fonte: Entreprises en Europe - Quatrième Rapport 1996.

(1) PME's = à 249 travailleurs.

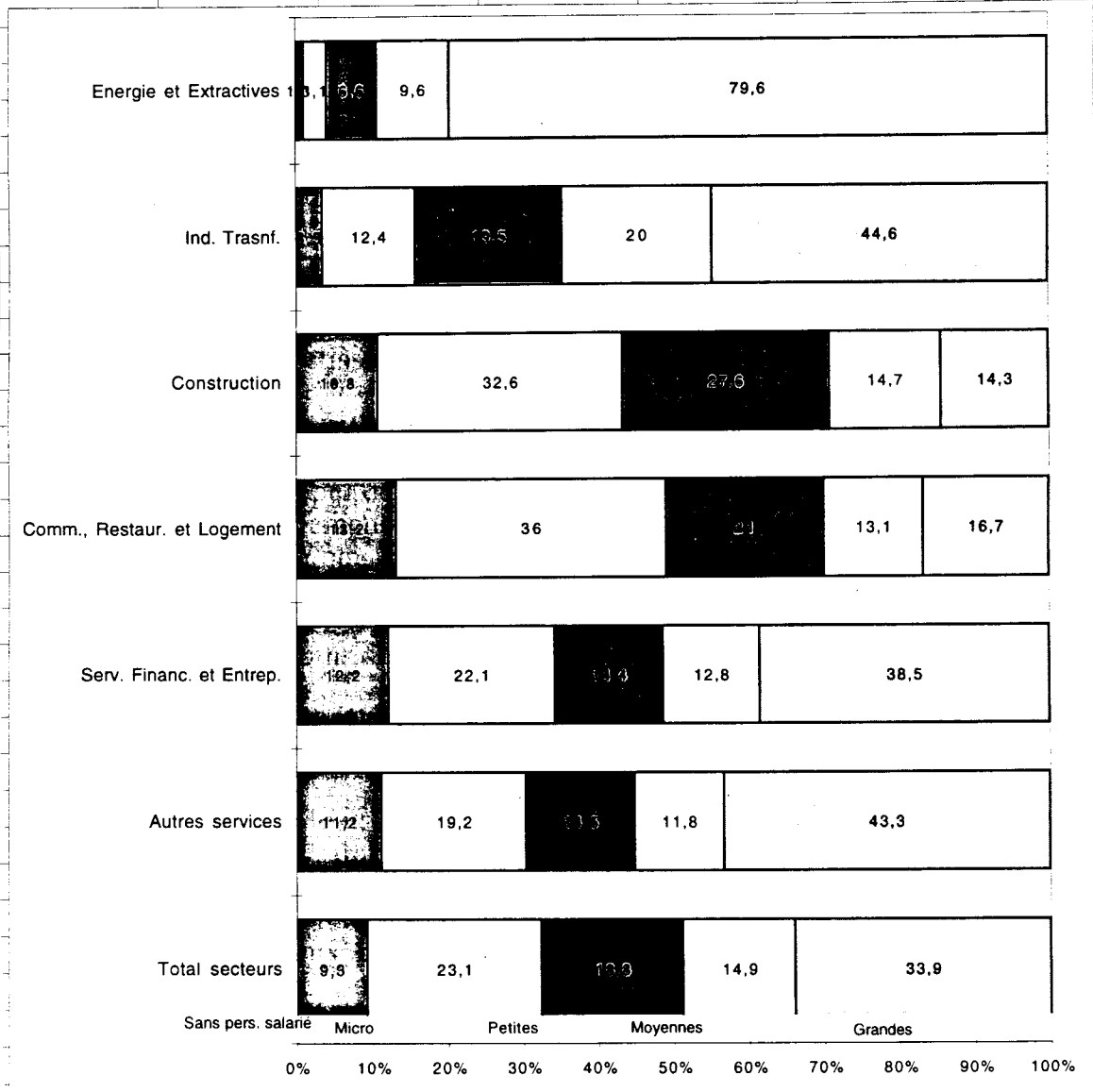
Voyons maintenant comment on distribue l'emploi en tenant compte de la dimension et du secteur d'activité des entreprises.

La construction, le commerce, les restaurants et le logement sont ceux où les PME absorbent un plus grand pourcentage de travailleurs. En contrepartie, c'est dans l'énergie et l'industrie extractive que les grandes entreprises assument une plus grande importance.

Les activités bancaires, assurances et services aux entreprises mettent en évidence un poids important quant à l'emploi dans celles de très petite dimension et dans les grandes reflétant par conséquent, l'existence de marchés distincts qui requièrent une organisation assez différente.

Dans les entreprises transformatrices les travailleurs indépendants et les micro-entreprises absorbent à peine 16% de l'emploi, tandis que les grandes entreprises représentent 45%.

**Distribution de l'Emploi par dimension et Secteur d'Activité
- 1992 -**



Source: Entreprises en Europe - Quatrième

3.1.1.1 Les PME dans l'Europe du Sud

PMEs - Effectives et Dimension dominante

	Moyennes Trav./Entrep.	Dimension (1) Dominante
Portugal	5	PME
Espagne	5	Micro
Grèce	3	Micro
Italie	4	Micro
France	7	GE
Allemagne	9	GE
Autriche	13	PME
Belgique	7	GE
Luxembourg	11	PME
Pays-Bas	11	PME
Suède	5	PME
Royaume-Uni	8	GE
Irlande	9	PME
Finlande	3	GE
Danemark	9	PME
Union Européenne	6	PME

Source: Observatoire Européen de PMES 4ème Rapport 1995 (1)Un pays est référé comme dominé par les micro, petites, moyennes ou grandes entreprises dépendant de la classe qui détient la plus grande partie de l'emploi.

La distribution des entreprises entre les différentes classes d'effectifs varie grandement entre les pays de l'Union Européenne. On peut affirmer qu'il y a une nette séparation Nord/Sud.

Ainsi, dans l'Europe du Sud, il y a une moyenne de 5 travailleurs par entreprise au Portugal et en Espagne, 4 en Italie et 3 en Grèce; on vérifie également que ces trois dernières économies sont dominées par des entreprises de très petite dimension (micro-entreprise).

Dans la majorité des autres pays la moyenne est égale ou supérieure à 7 (dans 5 d'entre eux sont les grandes entreprises qui emploient le plus grand nombre de travailleurs). On peut trouver des exceptions en Finlande (3 par entreprise dans un pays dominé par de grandes unités) et en Suède (5 par entreprise) .

Dans une analyse plus ciblée sur les pays de l'Europe du Sud, on constate une forte prédominance des entreprises de petite et moyenne dimension, constituant le segment des micro celui qui est le plus important. Ce fait est particulièrement évident dans l'économie italienne qui détient environ 94%

d'entreprises avec moins de 10 travailleurs, qui procurent des emplois à approximativement 50% de la population active. Ces valeurs se révèlent encore plus expressives quand sont analysés les secteurs du commerce, restaurants, logements et la construction .

En Grèce, les statistiques mettent en évidence une quasi inexistence de micro-entreprises dans le secteur industriel, situation que nous jugeons pouvoir se justifier par le manque d'information qui permet de stratifier convenablement l'univers d'entreprise de cette économie.

Relativement au Portugal, le tissu d'entreprises est caractérisé par la prédominance de celles de petite et moyenne dimension (99,7% du total). responsable pour environ 3/4 de l'emploi et approximativement 2/3 du chiffre d'affaires. Dans ce domaine, le segment dimensionnel des micro-entreprises qui concentre plus de 86% du total d'entreprises de l'économie portugaise mérite une distinction spéciale. En termes sectoriels, cette tendance se maintient avec de légères oscillations, notamment dans les secteurs du commerce, restaurants, logements et construction où les indicateurs référés sont supérieurs à la moyenne globale, constituant le secteur des autres services celui qui s'éloigne le plus de ces valeurs. Bien que les PME's représentent 99,7% des entreprises, elles contribuent à peine avec 46% de l'emploi et 42% du volume de ventes, soit, les grandes entreprises dans ce secteur détiennent la plus grande tranche de l'emploi et du chiffre d'affaires.

En Espagne, selon les statistiques plus récents (1996 - Directorio Central de Empresas), 94,8% des entreprises ont moins de 10 travailleurs et donc elles appartiennent au groupe des micro-entreprises, tandis que les entreprises ayant plus de 200 travailleurs ne représentant que le 0,15% du total. D'autre part, les PME's espagnoles sont responsables du 85% des ventes finales réalisées en Espagne et concentrent le 64% de l'emploi salarié. de ce pourcentage, les micro-entreprises concentrent le 64% de l'emploi salarié. de ce pourcentage, les micro-entreprises concentrent un 18% de l'emploi salarié.

En ce qui se réfère à la participation des grandes entreprises on constate que l'Italie est un pays où elles ont un plus petit poids (0,1%) tandis que la France se distingue enregistraant 0,5% d'entreprises de plus grande dimension qui génèrent 47% du volume de ventes et procurent un emploi à 44% des travailleurs.

Caractérisation des entreprises des pays de l'Europe du Sud
Principaux indicateurs du secteur privé non agricoles

	%																								
	MicroEntreprises (0-9 Trav.)					Moyennes (10-49 Trav.)					Médium (50-249 Trav.)					PME (0-249 Trav.)					Grandes (+ 250 Trav.)				
	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F	P	E	G	I	F
1991: Espagne et Italie																									
1992: Portugal, Grèce et France																									
Industrie																									
Entreprises	74,0	73,0	n.a.	82,0	69,4	20,0	23,0	85,1	15,7	22,9	5,3	3,4	12,7	2,0	6,1	99,3	99,4	97,8	99,7	98,4	0,8	0,6	2,1	0,3	1,6
Emploi	12,6	18,3	n.a.	23,3	8,1	26,7	29,1	40,8	29,2	17,7	32,2	20,4	29,2	18,9	21,2	71,5	67,8	70,0	71,4	47,0	28,5	32,2	30,0	28,5	52,9
Vol. Négoces	6,6	n.a.	n.a.	n.a.	5,1	18,5	n.a.	28,9	n.a.	12,6	28,6	n.a.	28,0	n.a.	17,7	53,7	n.a.	56,9	n.a.	35,4	46,3	n.a.	43,0	n.a.	64,6
Construction																									
Entreprises	85,5	80,9	n.a.	92,6	85,4	12,5	17,3	n.a.	6,8	12,8	1,7	1,6	n.a.	0,5	1,5	99,7	99,8	n.a.	99,9	99,7	0,2	0,1	n.a.	0,1	0,2
Emploi	30,7	32,1	n.a.	52,3	29,3	30,0	36,1	n.a.	29,6	31,5	20,5	15,8	n.a.	11,0	17,2	81,2	84,0	n.a.	92,9	78,0	18,7	16,0	n.a.	7,1	22,1
Vol. Négoces	23,9	n.a.	n.a.	n.a.	24,4	25,7	n.a.	n.a.	n.a.	28,2	21,0	n.a.	n.a.	n.a.	18,2	70,6	n.a.	n.a.	n.a.	70,8	29,4	n.a.	n.a.	n.a.	29,2
Comm. Rest. Log.																									
Entreprises	92,0	89,8	n.a.	97,3	88,1	7,2	9,2	n.a.	2,6	10,4	0,7	0,9	n.a.	0,1	1,3	99,9	99,9	n.a.	100,0	99,8	0,1	0,1	n.a.	0,0	0,2
Emploi	49,0	45,5	n.a.	74,6	33,5	27,8	27,8	n.a.	16,0	27,4	14,2	13,3	n.a.	4,5	15,6	91,0	86,6	n.a.	95,1	76,5	8,9	13,4	n.a.	4,8	23,5
Vol. Négoces	33,4	n.a.	n.a.	n.a.	23,8	30,6	n.a.	n.a.	n.a.	29,5	23,1	n.a.	n.a.	n.a.	20,6	87,1	n.a.	n.a.	n.a.	73,9	12,8	n.a.	n.a.	n.a.	26,1
Autres services																									
Entreprises	90,2	88,3	n.a.	96,2	81,0	8,1	9,9	n.a.	3,3	15,4	1,4	1,4	n.a.	0,4	2,9	99,7	99,6	n.a.	99,9	99,3	0,3	0,4	n.a.	0,1	0,7
Emploi	17,8	25,9	n.a.	36,6	12,5	14,7	19,0	n.a.	11,6	15,8	13,4	13,8	n.a.	7,6	14,5	45,9	58,7	n.a.	55,8	42,8	54,1	41,3	n.a.	44,3	57,2
Vol. Négoces	9,5	n.a.	n.a.	n.a.	12,0	17,8	n.a.	n.a.	n.a.	16,1	14,6	n.a.	n.a.	n.a.	18,6	41,9	n.a.	n.a.	n.a.	46,7	58,1	n.a.	n.a.	n.a.	53,4
Total																									
Entreprises	86,8	84,5	n.a.	93,7	83,0	10,9	13,6	n.a.	5,6	14,0	2,0	1,6	n.a.	0,6	2,5	99,7	99,7	n.a.	99,9	99,5	0,3	0,3	n.a.	0,1	0,5
Emploi	26,0	29,8	n.a.	45,8	17,8	25,5	27,9	n.a.	21,3	21,0	22,8	16,4	n.a.	11,4	17,5	74,3	74,1	n.a.	78,5	56,3	25,7	25,9	n.a.	21,5	43,6
Vol. Négoces	18,9	n.a.	n.a.	n.a.	14,3	23,6	n.a.	n.a.	n.a.	20,2	22,8	n.a.	n.a.	n.a.	18,9	65,3	n.a.	n.a.	n.a.	53,4	34,7	n.a.	n.a.	n.a.	46,6

Source: Entreprises en Europe - Quatrième Rapport 1996

Note: Les valeurs de Grèce concernent les établissements

1991: Espagne et Italie

1992: Portugal, Grèce et France

3.1.2 - Définition de PME dans l'Union Européenne

Jusqu'il y a bien de temps, nous avons assisté à la Communauté Européenne à une situation vraiment curieuse: l'existence de différents critères pour ce qui devait être entendu comme une PME. Les différentes politiques communautaires utilisaient ce qu'elles estimaient être la définition la plus adéquate...Si à cette situation, nous ajoutons ce qui se passait au niveau de chaque Etat Membre, à la Banque Européenne d'Investissement et au Fonds Européen d'Investissement l'on peut se rendre compte de la confusion qui régnait.

En 1992, la Commission a proposé au Conseil une définition qui n'a pas réussi à avoir l'appui de toutes les entités qui, habituellement se consacrent aux PME. C'est seulement récemment le 30/04/96 que surgit une recommandation de la Commission qui, tout l'indique, va résoudre la question. Ainsi on entend par PME l'entreprise qui répond aux critères suivants

- avoir moins de 250 salariés;
- un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions d'écus ou un bilan total annuel qui n'excède pas 27 millions d'écus;
- être une entreprise " indépendante " c'est-à-dire qu'elle ne soit pas détenue à raison de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises qui ne correspondent pas à la définition de PME (ce seuil peut être excédé dans deux cas ponctuels: si l'entreprise est propriétaire de sociétés publiques d'investissement, de capital de risque ou investisseurs institutionnels dès que ces derniers n'exercent pas un contrôle quelconque sur l'entreprise, et dans un deuxième cas si le capital est dispersé de façon qu'il ne soit pas possible de déterminer qui le détient et que l'entreprise puisse légitimement présumer qu'elle n'est propriétaire à raison de 25% d'aucune autre entreprise ou groupe d'entreprises.

Dans la même recommandation on considère comme "petite" l'entreprise indépendante ayant moins de 50 salariés et un chiffre d'affaires inférieur à 7 millions d'écus ou un bilan total annuel qui n'excède pas cinq millions d'écus. "Micro-entreprise" est celle qui a moins de 10 fonctionnaires.

Puisque la définition des PME proposée par la Commission ne s'adapte pas à la réalité des pays du Sud de l'UE, et d'autant moins à celle des pays de la rive Sud de la Méditerranée, on propose comme première recommandation dans le domaine des relations euro-méditerranéennes, l'adoption d'une définition des PME qui soit plus proche à la réalité de la région.

3.1.3 - Les PME dans les Partenaires Méditerranéens

Pour l'élaboration de ce point nous avons utilisés les réponses qui nous ont été envoyées à l'enquête qu'on a distribué par les associations d'entrepreneurs des douze états. On doit souligner les difficultés avec lesquelles l'on se bat en prétendant effectuer ce genre d'analyse. Non seulement il y a un manque d'information statistique dans certains pays mais aussi, quand il existe, il peut se baser dans des présupposés différentes d'un pays à l'autre . Les différences existantes sur la définition de PME est dès lors un excellent exemple: il est impossible de comparer des données qui ne se basent sur des critères identiques.

Visant la consolidation des systèmes d'information statistique des Partenaires et l'harmonisation entre l'Union et les Partenaires on a établi le programme régional de coopération MEDSTAT. Ce programme a été doté d'un budget de 20 millions d'écus sur quatre ans. Une des premières priorités sera le secteur du tourisme; pour plus tard on prévoit d'harmoniser les statistiques sur le commerce extérieur, les transports, les migrations et l'environnement.

On va présenter maintenant des informations obtenues sur quelques de nos Partenaires.

3.1.3.1.- Algérie

Les PME se situent essentiellement dans le secteur des biens et services de consommation aux ménages.

On a 33.832 PME partagés dans les secteurs suivants: 22.382 dans des activités industrielles, 6.000 aux bâtiments, travaux publiques et hydrauliques, 3.000 aux activités commerciales, 1.000 aux services et 1.000 dans le tourisme, hôtellerie et transports.

70% des PME emploient moins de 4 salariés, 15% entre 4 et 9 salariés, 10% entre 10 et 19, et 5% plus de 20.

3.1.3.2. - Israël

Les entreprises avec moins de 100 travailleurs représentent environ 97 % du total d'entreprises.

Dans l'industrie on a 8.196 (45,4%) avec moins de 4 travailleurs, 6.664 (36,9%) entre 5 et 19 travailleurs, 1.971 (10,9%) entre 20 et 49, 648 (3,6%) entre 50 et 99, 432 (2,4%) entre 100 et 299, 70 (0,4%) entre 300 et 499, et 75 (0,4%) plus de 500.

Les compagnies qui emploient jusqu'à 100 salariés contribuent pour 38% du chiffre d'affaires total; si on ajoute les entreprises qui ont entre 101 et 300 travailleurs le pourcentage monte à 60%. Ceux qui emploient plus de 300 représentent 40% du chiffre d'affaires global.

3.1.3.3. - Maroc

Pour ce pays on a des données statistiques sur les PME du "secteur organisé" selon la tranche du chiffre d'affaires en 1993. On ne dispose pas d'éléments selon le nombre d'emplois.

tranches de CA en 1.000 dhs	Entreprises		Chiffre d'affaires (1)		Valeur ajoutée (1)	
	nombre	%	nombre	%	nombre	%
0-499	11.835	40,9	1.905,9	0,6	907,7	1,3
500-999	3.664	12,6	2.493,7	0,8	1.397,6	2,0
1.000-4.999	7.622	26,3	18.742,6	6,2	5.253,7	7,5
5.000-9.999	2.436	8,5	17.302,0	5,7	3.076,4	4,4
10.000-49.999	2.646	9,1	55.481,2	18,4	11.640,1	16,7
50.000-99.999	433	1,5	40.222,8	13,3	2.924,9	4,2
100.000-199.999	182	0,6	25.887,7	8,5	5.014,9	7,2
200.000-399.999	87	0,3	12.857,6	4,2	8.737,0	12,5
400.000 et plus	54	0,2	128.447,7	42,3	30.676,7	44,1
Total	28.959	100,0	303.341,0	100,0	69.628,4	100,0

(1) en millions de dirhams

Source: Direction de la statistique

Le nombre total d'établissements soumis à la patente en 1995 est de 527.472. Il approcherait les 600.000 à fin 1997. Sa représentation par grands secteurs d'activité montre que le commerce et services représentent à eux seuls les 3/4 de l'effectif recensé et que les "petites affaires" individuelles y sont dominantes.

Cependant les statistiques disponibles ne donnent pas d'indications précises sur la part des PME dans ce total.

A titre indicatif, en retenant le montant du Chiffre d'affaires comme critère d'identification des PME, on constate que parmi les entreprises tenant régulièrement leur comptabilité et soumises à l'impôt sur le bénéfice net réel (BNR), 88,3% ont un Chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 millions de dirhams (1 millions d'écus environ) et 98,9% ont un Chiffre d'affaires inférieur à 100 millions de dirhams.

Les statistiques prenant en compte le nombre d'employés, en tant que critère d'identification des PME, ne sont disponibles qu'au niveau du secteur industriel. Ainsi en 1995, les entreprises employant moins de 200 personnes représentaient 93% des 6037 unités du secteur.

3.1.3.4.- Palestine

Selon les informations obtenues a travers de la Fédération des Chambres de Commerce, Industrie et Agriculture, le nombre total d'entreprises privés est de 54.832 ayant 138.521 salariés. de ce total 53.130 (96,9%) ont moins de 100 travailleurs.

La distribution par secteur d'activité est le suivant: 10.846 dans l'industrie, 25.257 aux commerce de détail, 3.056 aux commerce de gros, 13.742 aux services et 229 dans la construction.

Ces 53.130 unités emploient 88.404 personnes, 63,8% du total de l'emploi des entreprises privés. De ce montant le commerce a 32.289 salariés, l'industrie 31.042 et les services 24.183. Le poids des entreprises avec moins de 10 salariés est, sur le point de vue de l'emploi privé très grande dans le commerce de détail (98% du total de l'emploi du secteur), commerce de gros (79%) et service (76%); dans l'industrie représente 57% et dans la construction 24%.

En Palestine on a 49.445 entreprises (90% du total) avec 1 à 4 salariés, 3.755 avec 5 à 9, 1.169 avec 10 à 19, 389 avec 20 à 49, 48 avec 50 à 99 et 26 avec plus de 100.

Du total de 138.521 travailleurs, 126.674 (91,4%) sont des hommes et seulement 11.847 des femmes.

3.1.3.5 - Tunisie

En Tunisie, la PME est définie comme toute entreprise ayant un effectif employé inférieur à 200 salariés et le montant d'investissement inférieur à 1 million de dinars (environ 1 million de US dollars).

La PME représente près de 93 % du tissu économique et participe à environ 80% de l'emploi.

D'un total de 44.110 établissements, 31.199 (70,7%) ont moins de 4 travailleurs, 9.616 (21,8%) entre 10 à 49, 2.039 (4,6%) entre 50 et 99 et 1.256 (2,8%) entre 100 et 199.

L'effectif total dans les PME est de 626.353 salariés. Les établissements avec moins de 4 absorbent un total de 106.867 (17,1%), ceux qui ont entre 10 à 49, 205.504 (32,8%), entre 50 et 99, 140.967 (22,5%), entre 100 et 149, 101.144 (16,1 %) et entre 150 et 199, 71.871 (11,5%).

En Tunisie, 70,4% de l'emploi total dans les PME est occupé par les hommes.

Par secteur d'activité, le plus grand nombre de PME est dans l'industrie manufacturière, 12.611 (28,6% du total), suivi par le commerce avec 10.199 (23,1 %). L'employeur plus important est aussi l'industrie manufacturière avec 149.692 salariés (23,9% du total), suivi par le secteur du textile, habits et cuirs avec 117.797(18,8%). Le commerce a 62.111 salariés (10%).

3.1.4 - Conclusions

3.1.4.1 - Les éléments identifiés jusqu'à présent sur la situation des PME Euro-Méditerranéennes dénoncent leur petite taille qui entraîne naturellement toute une série de difficultés qui vont devoir être dûment étudiées, afin que postérieurement, nous puissions présenter quelques suggestions qui aident à la concrétisation de l'objectif principal de ce travail, l'essor des relations entre ces PME.

3.1.4.2 - Une autre caractéristique commune est le caractère familial .

Normalement le capital social appartient à une seule famille qui est à la tête de la gestion.

3.1.4.3 - Le volume d'affaires est aussi d'une façon générale très bas ce qui entraîne des difficultés d'ordre financier pour l'entrée dans de nouveaux marchés. Les fonds existants sont déjà petits pour la gestion du jour à jour.

3.1.4.4 - Le petit nombre de salariés par entreprises est un élément révélateur du type d'unité avec laquelle nous travaillons.

3.1.4.5 - Devant toutes ces données éclairantes, les carences existantes deviennent bien évidentes pour que l'on puisse mettre en pratique une stratégie efficace en vue d'un plus grand échange entre ces PME. Ce n'est que très ponctuellement que l'on peut parvenir isolément à avoir un certain succès au cas où on pense suivre la voie de l'internationalisation. Les activités associatives et la coopération entre les entreprises ont alors une importance décisive pour ceux qui veulent parier dans un projet qui dépasse la frontière de leur pays.

3.1.4.6 - Les responsables pour la définition de programmes d'appui aux PME nécessitent d'avoir d'informations statistiques plus performantes et correctes. Dans ce sens, il faudrait faire un effort pour améliorer l'information statistique des pays du Sud afin de pouvoir obtenir des données plus fiables à la fois que plus homogènes, non seulement entre les pays du Sud, mais aussi entre les deux rives de la Méditerranée.

IV. SOUTIEN COMMUNAUTAIRE AUX PMEs

On trouve les principaux appuis aux PMEs dans les programmes MEDA , ECIP (European Community Investment Partners) et au niveau de la Banque Européenne d'Investissement.

4.1. Le programme MEDA

Défini dans le Règlement du Conseil de l'Union Européenne n° 1488/96 du 23 juillet 1996.

4.1.1 - Peuvent bénéficier d'un soutien: les Etats et les Régions, les Autorités locales, les organisations régionales, les organismes publics, les communautés locales ou traditionnelles, les organisations d'appui aux entreprises, les opérateurs privés, les coopérations, les sociétés mutuelles, les associations, les fondations et les organisations non gouvernementales. Ce programme ne se limite pas à appuyer des secteurs traditionnels, cas de la santé et de l'éducation, mais il va plus loin en appuyant aussi des ajustements structurels et le développement du secteur privé.

Les ressources MEDA font l'objet d'une programmation: des programmes indicatifs nationaux de trois ans sont élaborés conjointement par les gouvernements nationaux et la Commission en liaison avec la BEI. Ceux-ci établissent quels sont les principaux objectifs, lignes directrices et les secteurs prioritaires pour chaque Partenaire Méditerranéen. Ces programmes sont revus annuellement.

Le montant financier disponible dans le cadre de ce programme pour la période 1995-1999 est de 3.424,5 millions d'écus. En 1995 et 1996 déjà 1.205 millions ont été engagés sur le budget communautaire. En 1997 il est prévu d'engager des subventions de 1.002 millions.

Tous les ans, jusqu'au 30 avril, la Commission en collaboration avec la BEI, soumet au Parlement Européen un rapport avec des informations sur les actions financées avec une évaluation des résultats obtenus. Un autre rapport d'évaluation globale de la politique de coopération est présenté tous les trois ans.

4.1.2 - Le programme MEDA vise promouvoir la croissance vers une prospérité partagée qui repose avant tout sur une compétitivité renforcée des économies des Partenaires méditerranéens ayant en attention le soutien à l'emploi, les services sociaux et l'environnement avec des crédits qui doivent être utilisés dans une véritable perspective de partenariat financier et de concertation.

Parmi les objectifs MEDA celui de la croissance et de la coopération entre PME est sous aucun doute prioritaire. Le programme appuie les entreprises au niveau bilatéral et au niveau régional.

4.1.3 - Au niveau bilatéral, le soutien est donné à travers de l'installation de "centres d'affaires" et par le financement en capital-risque (géré par la BEI).

4.1.3.1 - Les "centre d'affaires" sont destinés à aider l'entreprise dans plusieurs domaines: en faisant des audits pour qu'elle puisse mieux connaître ses besoins, à définir des plans de financement et d'investissements, à trouver les technologies plus adaptables à leurs objectifs, à trouver des partenaires. Ces centres fournissent toute une série de services de consultation, d'information et de formation y compris la planification, le développement de la gestion, la commercialisation, l'emballage et la promotion, les exportations, l'amélioration de la productivité, etc ..

Une grande partie du travail de ces centre vise inciter les liaisons entre entreprises européennes et méditerranéennes.

On a des "centre d'affaires" en Egypte, en Syrie, en Jordanie, en Cisjordanie, dans la bande de Gaza, au Maroc et en Tunisie.

4.1.3.2 - **Les instruments financiers** dont dispose l'Union sont fondamentalement de deux types:

– aides non remboursables destinées à l'élimination des déséquilibres structurelles dans les différents secteurs mais également à des opérations sur les capitaux à risques. TI s'agit de ressources provenant de l'Union et administrées par la BEI, qui intéressent directement le système des PME, parce que les fonds seront destinés à la prise en charge de participations réalisées à travers des institutions financières locales. TI s'agit de "lignes financières" qui leur permettent de participer directement à des entreprises productives ou comme support financier à la réalisation d'études de faisabilité pour des projets de joint ventures et d'assistance technique. Les PME qui prétendent avoir accès à ces fonds devront présenter leurs projets à ces Banques locales en s'informant auprès d'elles des conditions dans lesquelles ces fonds leur sont octroyés.

Jusqu'à maintenant le secteur productif en général a été appuyé, mais une attention spéciale a été donnée à l'agriculture et au tourisme. A titre d'exemple on peut citer des investissements financés par la BEI pour la constitution de coopératives agricoles au Maroc, Malte et Jordanie, ou pour des projets d'irrigation au Maroc, dans le désert algérien, au Nord Ouest de la Tunisie, à Chypre, dans le delta du Nil, au centre de la Jordanie et au littoral de la Syrie;

– financements sur des ressources provenant de la BEI et administrées par elle. L'instrument opérationnel est celui des prêts globaux gérés moyennant l'ouverture de lignes de crédits aux institutions financières locales.

La Banque Européenne d'Investissements a commencé à appuyer le Bassin Méditerranéen en 1962, plus concrètement la Grèce quand elle n'était pas encore intégrée dans la Communauté Européenne. A partir de là, des appuis se sont succédés et nous pouvons affirmer que la BEI occupe une position importante dans le cadre des entités qui prêtent appui à la région.

4.1.4 - Au niveau régional le soutien est donné par plusieurs programmes: les activités de rapprochement d'entreprises tels que Med Partenariat et Med Interprise, la participation d'entreprises du Sud aux Europartenariat (qui se déroulent en Europe), les réseaux de coopération comme le Bureau de Rapprochement des Entreprises (BRE) et le Business Cooperation Network (BC-NET), les centres d'information Euro Info Correspondence Centre (EICC), les discussions entre gouvernements sur le rapprochement des politiques industrielles ou sur la transition économique.

4.1.4.1- BRE et BC-NET

Le Bureau de Rapprochement des Entreprises (BRE) et le Business Cooperation Network (BC - NET) sont deux réseaux de coopération entre entreprises. Ils cherchent à créer des conditions afin de pouvoir trouver les partenaires dont ils ont besoin. Ce sont des réseaux de recherche de partenaires.

Le *BRE* est déjà présent dans onze pays du Sud de la Méditerranée et constitue un moyen très facile pour divulguer la recherche d'un partenaire que ce soit pour des questions financières, commerciales, techniques, soit pour un secteur déterminé d'activité. Cinq cents correspondants dans 70 pays contribuent au succès de ce réseau.

Le *BC - NET* aide à la création de Partenariats internationaux offrant toute une série de conseils depuis le début de la recherche jusqu'à la propre conclusion de l'accord final. Il est présent dans 8 pays. Il a un caractère confidentiel. C'est un réseau d'environ trois cents consultants dans 38 pays.

4.1.4.2 - Euro Info Correspondence Centres (EICC)

Ces centres d'information sont déjà constitués chez 9 des 12 Partenaires et, comme ceux existants en Europe, ils servent à transmettre l'information sur l'activité et les programmes de l'Union Européenne.

Le programme de travail pour 1997 de ce réseau s'articule autour de quatre objectifs stratégiques: transformation des EICC en "premiers guichets d'accès à l'information" (First Stop Shops - FSS), développement de l'impact quantitatif et qualitatif du réseau et des services offerts, amélioration de la visibilité, de la

notoriété et de la crédibilité des EICC et mise au point de produits innovants dans le domaine de l'information, de la communication et de la gestion.

4.1.4.3 - Europartenariat, Med Partenariat, Med Interprise

Ces programmes ont pour objectifs d'appuyer des actions locales, régionales ou nationales visant à stimuler des contacts directs entre les responsables d'entreprises à travers de rendez vous prévus en avance.

Chaque projet a pour origine une initiative prise à niveau régional ou national par une organisation représentative des milieux d'affaires, chambre de Commerce, agence de développement, etc .. Postérieurement est présenté à la Commission de l'Union pour analyse.

Depuis fin 1992, près de 4.000 entreprises des Partenaires ont eu la possibilité de rencontrer leurs homologues de l'Union dû à ces programmes. Ces responsables ont établi des contacts, échangé des expériences et des savoir-faire, étudié différentes modalités de coopération, avec le grand objectif d'obtenir une meilleure interpénétration des marchés et l'existence d'une véritable communauté d'affaires euro-méditerranéenne.

Depuis 1992 (Europartenariat Mezzogiorno à Bari) plus de 2.000 PME des Partenaires méditerranéens ont déjà participé aux Europartenariats qui ont lieu deux fois par an dans une région de l'Union. Ces Europartenariats sont des foires commerciales pluri- sectorielles.

Les Med Partenariats sont la version euro-méditerranéenne de l'Europartenariat. Ils sont préparés et coordonnés par des organisations des pays méditerranéens d'accueil avec l'aide financière et technique des services de l'Union. Cinq Med-Partenariats ont eu lieu en Turquie, avril 1994, Maroc, mai 1995, Israël, octobre 1995, Jordanie, juillet 1997 et Tunisie, septembre 1997. Avec l'objectif d'aider les Partenaires méditerranéens à se préparer à l'évolution future de l'Union, notamment à l'élargissement, on a eu pour la première fois cette année la présence dans ces manifestations des délégations d'entreprises de l'Europe Centrale et Orientale.

Le Med Interprise est la version euro-méditerranéenne du programme Interprise de l'UE. C'est le modèle réduit de Med-Partenariat. Sur une base régionale ou nationale, Partenaires méditerranéens s'associent avec des régions d'au moins deux Etats de l'Union pour stimuler des coopérations effectives interentreprises dans un nombre limité de secteurs. Plus de mille PME des pays partenaires ont pris contacts avec les entreprises de l'Union à travers d'une dizaine de ces "foires commerciales". S'agissant de réunions d'affaires du secteur privé, avec un caractère de confidentialité, il est difficile de mesurer l'ampleur de son impact.

4.2. Le Programme ECIP

Ce programme vise l'utilisation du financement de la Communauté pour la création d'entreprises communes ou *joint ventures*, pour la préparation d'une privatisation ou pour des projets d'infrastructures privées dans les pays en développement de l'Asie, l'Amérique latine, la Méditerranée et l'Afrique du Sud.

4.2.1 - Des cinq types d'action cible du programme, trois visent à bénéficier directement les entreprises, une, les Chambres de Commerce, Associations professionnelles et institutions financières ECIP en représentation d'un groupe d'entreprises et une dernière, les Gouvernements et organismes publics.

4.2.2 - Les entreprises peuvent être appuyées en présentant leurs demandes par l'intermédiaire d'une institution financière ECIP .

- Etudes de viabilité ou projets pilotes au cas où elles désirent participer à la création d'une entreprise commune, dans une privatisation ou dans un projet d'infrastructures privées. Elles seront appuyées au moyen d'une avance sans intérêt jusqu'à un maximum de 50% des coûts éligibles. Le montant maximum disponible est de 250.000 écus (les dépenses de voyage prévues dans les études de viabilité peuvent être financées jusqu'à un maximum de 50% dans une limite de 10.000 écus .
- Les entreprises communes ou les entreprises locales qui ont un accord de licence et d'assistance technique avec une entreprise de l'Union Européenne ont accès à deux types d'action: appui pour les nécessités de capital d'une entreprise commune ou collaboration dans la formation et assistance technique ou de gestion. Pour la première action le type de financement prévu consiste en une participation dans le capital social ou emprunt participatif jusqu'à un maximum de 20% des nécessités de financement. Le montant maximum disponible est de 1.000.000 d'écus. Pour la deuxième action on prévoit un emprunt sans intérêt aux grandes entreprises ou subvention aux PME pour un maximum de 50% des coûts éligibles jusqu'à 250.000 écus. Dans les deux cas les projets doivent être cofinancées par l'institution financière. Si une entreprise présente un projet et a l'intention de profiter de plus d'un type d'action le montant maximum total par projet est de 1.000.000 d'Ecus.

4.2.3 - Les Chambres de Commerce, Associations professionnelles et institutions financières ECIP en représentation d'un groupes d'entreprises peuvent obtenir une subvention jusqu'à un maximum de 60% des coûts éligibles pour un maximum de 100.000 écus. Le bénéficiaire peut présenter la demande directement à CE ou à travers une institution financière ECIP.

4.2.4 - TI est donné aux Gouvernements et organismes publics la possibilité d'accéder aux fonds ECIP pour la préparation d'une privatisation ou d'un projet BOT(Build Operate Transfer) ou BOO (Build Operate Own) en matière d'infrastructures privées, service d'utilité publique ou ambiante.

Il est concédé une subvention jusqu'à 100% des coûts éligibles jusqu'à un maximum de 200.000 écus.

V. LE FUTUR DU PARTENARIAT EURO-MEDITERRANNEEN: FACTEURS CONDITIONNANTS

Au cours des dernières années, comme nous avons déjà eu l'occasion de le vérifier, soit les responsables politiques, soit les associations des entreprises ont développé une intense activité en vue d'un essor de la coopération entre les entreprises des deux rives de la Méditerranée. De la volonté manifestée par ces entités, il ne résulte pas nécessairement qu'elles aient réussi jusqu'à présent à motiver ce mouvement d'approche. On pourra affirmer que nous sommes encore loin d'atteindre une relation avec des niveaux satisfaisants.

Le futur de la coopération entre les PME est dépendant non seulement de leur manière d'agir dans certains domaines qui les concernent directement et qu'elles devraient contrôler mais aussi de toute une série de facteurs sur lesquels elles n'exercent pas une grande influence, et qui finissent par avoir une répercussion directe dans leur activité.

La dernière partie de ce travail sera consacré à la présentation de suggestions qui contribuent à donner aux PME une base au minimum solide afin qu'elles puissent être compétitive sur le marché international. Nous abordons maintenant certains domaines que les entreprises ne dominent pas mais qui influencent énormément leur futur.

5.1. L'évolution politique et sociale

Pour que l'on puisse développer une ambiance qui stimule la coopération entre les PME, il est essentiel que les pays qui prétendent gagner des partenaires de l'extérieur, soient capable d'offrir un cadre de stabilité et de sûreté. Dans ce sens, les entreprises peuvent développer un rôle important dans la création et le développement des conditions politiques et sociales que permettent une plus grande stabilité et sûreté dans la région, puisque uniquement si la confiance dans un certain marché existe, on peut considérer la possibilité d'initier un travail commun.

Pour cette raison, il est nécessaire de mettre en évidence l'importance de l'existence de cadres démocratiques qui rendent possible, non seulement l'activité des entreprises, mais qui favorisent dans le respect des Droits de l'Homme, un développement économique compatible avec l'existence de droits du travail suffisants et avec l'existence d'interlocuteurs sociaux forts et représentatifs.

Finalement et aussi lié au thème de sécurité il y a d'éventuelles situations d'instabilité sociales motivées par de graves problèmes démographiques, des indices de chômage élevés (avec une incidence très forte chez les jeunes), petit pouvoir d'achat d'une partie significative de la population.

5.2. Perspectives Macro-économiques

Les informations qui nous parviennent par le "World Economic Outlook" du FMI sont assez encourageantes quand on s'aperçoit de la croissance économique de nos Partenaires méditerranéens dans l'année 1996.

Dans les dix premiers taux de croissance du PIB du monde entier, en 1996, on rencontre deux de nos Partenaires: le Maroc, deuxième, avec 10,3% et la Tunisie, septième, avec 7,5%. Mais tous les pays présentent de bonnes performances: la Turquie 6,4%, la Syrie 5,5%, la Jordanie 5,2%, Malte 5%, Israël 4,4%, l'Egypte 4,3%, l'Algérie, Chypre et le Liban 4%.

Un des principaux problèmes avec lequel se débat l'économie de nos Partenaires résulte de l'existence d'une dette externe élevée quand elle est comparée avec la valeur du Produit Interne Brut. La plus part des pays de la rive Sud de la Méditerranée ont une dette externe élevée qui se situe entre le 50 et le 100% du pm. Ce niveau d'endettement peut se transformer en un facteur d'instabilité politique, économique et social préoccupant comme conséquence des coûts économiques associés à sa soutenabilité. Le service de la dette est de telle dimension qu'il empêche de profiter de façon adéquate des ressources disponibles pour le développement de ces pays. Pour cette raison, comme le soulignait la déclaration finale du TI Sommet Economique et Social Euroméditerranéen, célébré à Paris, il est nécessaire que les Etats fassent un effort pour gérer leur déficit budgétaire et leur dette (externe et interne) de façon plus rigoureuse, en assumant la responsabilité des programmes d'assainissement et des restructuration de leur économies, sans exclure pour leur réalisation, la recherche d'une coopération et d'une collaboration avec les partenaires de l'autre rive de la Méditerranée.

À la deuxième Conférence Ministérielle Euro-méditerranéenne de Malte les participants ont décidé qu'il importe de "poursuivre le dialogue sur la dette afin de parvenir à des progrès dans les enceintes compétentes, en prenant note des opérations récentes d'allègement de la dette extérieur des pays tiers méditerranéens vis-à-vis de certains pays de l'Union européenne ou de conversion en prises de participation sur une base volontaire et bilatéral, ce qui a pour effet d'accroître l'investissement directe européen".

5.3. L'évolution de l'économie

Dans certains pays de la rive Sud de la Méditerranée, l'organisation générale de l'économie s'est appuyée pendant de longues années surtout sur le secteur public. Cette situation a créé des difficultés sur l'investissement privé, à la fois qu'elle a favorisé, dans certains cas, l'existence de monopoles de commerce extérieur, des prix administrés et l'exclusion de la PME privé de certains secteurs d'activité.

Dans la majorité des pays on assiste déjà à une nette ouverture du marché sans laquelle tous les efforts fait dans le sens du soutien des PME devient inutiles.

5.4. Le phénomène de la globalisation de l'économie

La lutte menée dans le marché mondial pour la conquête d'avantages compétitifs face aux concurrents a obligé les entreprises à envisager fréquemment la nécessité de délocaliser leur production. La captation d'investissement international est un objectif qui doit être atteint comme contribution importante pour le développement.

L'investisseur avant de prendre une décision compare exhaustivement les conditions et les garanties que lui donnent les différents pays et régions. Nos Partenaires méditerranéens se voient ainsi confrontés à des concurrents très puissants. L'analyse de l'évolution de l'intérêt. de ceux qui ont profité du programme ECIP dans les différentes régions du Monde nous permet de tirer des conclusions sur leurs préférences.

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Afrique							543	2.317	4.266
Asie	353	1.716	5.869	3.807	6.941	11.418	21.225	29.183	24.062
Amér. Latine	580	841	3.456	5.020	6.922	8.779	12.853	13.497	13.672
Medit.	119	721	3.236	2.587	8.152	8.793	8.517	6.573	4.653

ECIP - En 1.000 Ecus.

Au cours des dernières années l'augmentation de l'intérêt pour les marchés d'Asie et d'Amérique Latine a été accompagné d'une tendance négative très claire de l'investissement ECIP en Méditerranée.

5.5. Les pays de l'Est Européen

Le pouvoir politique de certains des pays les plus puissants de l'Union Européenne a défini comme option stratégique prioritaire la stimulation de la relation avec les économies les pays de l'Est pour des motifs qui dépassent les purs intérêts économiques. Il y a une claire volonté à développer l'investissement public et privé dans ces régions. Comme c'est logique, ce type d'interférence affecte naturellement le positionnement des investisseurs face à d'autres pays.

Du point de vue des pays de la rive Nord de la Méditerranée, il est souhaitable d'intérioriser le besoin d'augmenter considérablement les relations entre les deux rives de la Méditerranée afin de limiter le déplacement du centre de gravité communautaire vers les pays de l'Est européen. Dans ce sens, on propose que les relations de l'Union Européenne avec les deux zones d'influence prioritaire, les PECO et les pays Méditerranéens, se réalisent de façon équilibrée, en maintenant cet équilibre en vis du futur élargissement de l'UE.

5.6. Le rôle des délégations de l'Union Européenne

Dynamisme, sensibilité pour les questions économiques et, en particulier pour le développement de la coopération entre les deux régions sont des attributs que les membres des délégations de l'Union Européenne devront avoir pour que nous réussissions à atteindre nos objectifs.

VI. PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS

L'analyse de ce dernier chapitre sera fait en tenant compte des différents "acteurs" qui peuvent influencer la création et le développement d'un tissu avantageux et compétitif de petites et moyennes entreprises chez nos Partenaires méditerranéens créant ainsi les conditions pour que l'on puisse développer la coopération entre les PME's Euromed, objectif de ce travail.

6.1. Rôle du pouvoir politique des Partenaires méditerranéens

Dans le chapitre antérieur nous avons noté quelques exemples où est mis en évidence comment les décisions politiques peuvent affecter le développement économique. Au cas où il n'existe pas une forte volonté de ces acteurs en vue d'une activité claire en faveur des objectifs fixés dans ce document, il sera complètement impossible d'arriver à les atteindre. D'ici le fait que nous avons opté pour aborder en premier lieu dans ce dernier chapitre, quelques exemples de la façon dont on peut influencer le futur des PME's par des mesures prises par des politiques .

6.1.1 - Le modèle économique

Suivant les caractéristiques du modèle économique implicite dans le document final du I Sommet Economique et Social Euromediterranéen, les relations entre l'Union Européenne et ses voisins Méditerranéens doivent surpasser la conception economiciste qui les a caractérisé jusqu'à présent, en poursuivant un schéma plus proche à la réalité de chacun des Etats. Il ne s'agit pas d'exporter un modèle économique mais d'atteindre un degré de prospérité élevé et soutenable dans la région, à travers la construction d'un espace économique et financier partagé et intégré. Pour cela faire, il faut équilibrer de façon adéquate la dimension économique et la dimension sociale. L'amélioration des conditions de vie de la population, ainsi comme l'augmentation du niveau d'emploi et la correction des déséquilibres socio-économiques entre les deux rives de la Méditerranée doivent être les principaux objectifs économiques à long terme. cependant, pour atteindre effectivement ces objectifs, on devra changer la vision temporelle, de façon que l'amélioration du niveau d'emploi et l'encouragement de la coopération et de l'intégration régionale soient établis comme objectifs prioritaires et d'action immédiate.

La création d'un espace économique plus intégré et plus ouvert, orienté à l'établissement de façon progressive d'une zone de libre échange pour l'année 2010, demande un important processus de réforme des structures socio-économiques des pays affectés. Ce processus de réformes va du tissu des entreprises jusqu'aux mécanismes institutionnels et normatifs propres de l'économie de marché, et c'est sans doute dans ce domaine où la contribution des PME's doit être fondamentale.

Le pouvoir politique doit avoir une option claire sur le genre de modèle économique qu'il prétend suivre. Relever le défi du futur est incompatible avec la défense d'économies excessivement intervenues puisque cela peut provoquer d'importantes distortions dans l'économie.

6.1.2.- Le renforcement institutionnel du rôle des partenaires économiques et sociaux

La reconnaissance du rôle consultatif des organisations représentatives des milieux économiques et sociaux par les différents gouvernements et l'audition préalable conséquente sur les sujets qui les affectent avant les prises de décisions, est surtout une forme d'appui à une activité plus solidement établie sur les opinions de la société civile.

Dans la déclaration finale du Sommet Euro-méditerranéen de Paris, on suggère déjà "la création, dans les pays qui n'en sont pas dotés, de conseils économiques et sociaux ou institutions similaires permettant de recueillir les avis des représentants des milieux économiques et sociaux pour trouver des solutions novatrices pour l'adaptation des économies aux changements structurels et qui peuvent être en même temps responsables pour l'élaboration des compromis sociaux nécessaires à l'adaptation des économies".

L'importance de l'existence d'un vrai dialogue social suffisamment structuré dans les pays qui vivent dans des périodes de profonde transition économique avec toutes les conséquences que ça provoque au niveau social ne peut pas être sous-estimé.

6.1.3 - Création de nouvelles entreprises

Les niveaux de chômage élevés préoccupent beaucoup aussi bien les politiques du Nord que ceux du Sud de la Méditerranée. Si cette situation est préoccupante en Europe que peut-on dire sur ce qui se passe chez nos Partenaires où existe une population constituée par un nombre élevé de jeunes qui ne parviennent même pas à trouver un premier emploi.

Mondialement on a comme donnée certaine que les PME contribuent d'une façon décisive à diminuer la gravité de la situation. Il n'y a donc aucun doute sur la nécessité que le pouvoir politique doit créer des programmes qui visent non seulement à l'apparition de plus de PME mais aussi à leur renforcement. L'idée de multiplier leur nombre devra être considérée comme un objectif prioritaire de tout Gouvernement.

De même, il faudrait appuyer les initiatives des jeunes, de femmes et d'autres groupes ou collectifs qui se trouvent habituellement avec plus de difficultés d'insertion.

6.1.4 - Les PME face aux concurrents non légalisés

Il faut mener à bien des mesures qui contribuent à la diminution de la population qui vit d'une économie parallèle, non légalisée, qui ne paie pas d'impôts. Il faudra la stimuler à entrer dans le circuit légalisé notamment créant des conditions d'accès au crédit, à des programmes de formation, à l'assistance technique, au soutien à la commercialisation.

L'existence de cette économie parallèle contribue non seulement à augmenter les difficultés de ceux qui prétendent maintenir leurs entreprises, mais aussi finit par démotiver beaucoup d'éventuels candidats à la création de nouvelles PME.

Dans ce contexte, il ne faut pas oublier non plus que, à part d'autres facteurs, le poids excessif de la fiscalité et le niveau élevé des cotisations patronales sont en grande partie responsables de cette situation.

6.1.5 - Mesures du domaine législatif

Pour encourager les échanges commerciaux dans la région méditerranéenne, l'existence d'un cadre législatif moderne et le plus transparent possible est nécessaire. En effet, faciliter le processus de construction d'une zone de libre échange dans la région méditerranéenne dans l'horizon de l'an 2010, suppose développer un cadre légal et institutionnel adéquat. Il faut de même, adopter les mesures nécessaires en matière de dénomination d'origine, de certification, de protection de la propriété intellectuelle et de concurrence, éléments fondamentaux pour un correct développement et un bon fonctionnement des PME.

Souvent, la législation a été faite pour répondre aux besoins des grandes entreprises publiques. On doit aussi l'adapter aux besoins spécifiques des PME.

6.1.6 - Existences de garanties juridiques

L'efficacité du système juridique, la rapidité des décisions des tribunaux, l'existence de confiance sur la forme comme le système est monté contribueront aussi à concrétisation d'un appareil économique sain.

6.1.7 - Les obligations administratives

Une des plus grandes difficultés des PME est la toile bureaucratique où elles se voient enveloppées. L'appareil réglementaire devra toujours exister dans une société organisée; malheureusement nous trouvons constamment dans notre jour à jour un imbroglio de règles qui dépassent largement ce que nous pourrions considérer comme ce qui serait légitimement nécessaire.

Pour cette raison, en reconnaissant la pagaille administrative à laquelle sont confrontés ceux qui commencent leur activité en tant qu'entrepreneurs, il est nécessaire de simplifier l'entourage administratif des PME. Dans ce sens, il serait souhaitable d'ouvrir dans chaque pays un "guichet unique", ou un département administratif capable d'agrouper et de coordonner les départements administratifs impliqués dans la création des PME, afin de faciliter les travaux de gestion aux nouveaux entrepreneurs.

6.1.8 - Infrastructures

Pour que les entreprises puissent travailler efficacement elles doivent avoir à leur disposition un large éventail d'infrastructures modernes qui vont des transports aux télécommunications en passant par l'énergie, l'eau, les ports, les aéroports, etc ... Il faut améliorer et adapter toutes les infrastructures économiques et sociales afin de contribuer à améliorer les conditions nécessaires pour le développement des PME.

L'intégration économique des pays méditerranéens entre eux dépend aussi des infrastructures de transports et communications dans la région, qui ne devraient pas avoir ses voies tournées seulement dans le sens Nord Sud mais aussi dans le sens Lest Ouest, créant de nouveaux axes de développement et articulant les voies trans-européennes avec les voies trans-méditerranéennes.

6.1.9 - Normes et réglementations techniques

Pour que l'on entre dans le marché mondial et, en particulier dans le marché européen, avec des produits provenant de nos Partenaires méditerranéens il faut garantir qu'ils respectent les normes exigées dans les pays de destination. L'existence de ces règlements finit par être considérée comme quelque chose de prioritaire pour entrer dans le marché externe.

6.1.10 - Accès à des concours publics

Il faut faciliter l'accès des PME aux concours publics et promouvoir l'association entre grandes et petites entreprises pour ces concours.

6.1.11 - Les émigrants

La majorité des émigrants travaillent dans des pays développés. Ils ont la possibilité de se former, d'acquérir un bon niveau de connaissances et en même temps une base financière qui pourra les motiver à revenir dans leur pays, dès que le pouvoir politique les encourage à prendre cette décision en leur donnant des facilités pour le faire. Dans ce sens, les pays du Sud de la Méditerranée devraient encourager le retour des émigrants qui se sont formés et qui se sont spécialisés à l'extérieur puisqu'ils sont capables d'offrir et d'incorporer des innovations à la fois qu'ils peuvent créer des postes de travail dans leurs respectifs pays d'origine.

La création de leur propre entreprise, travaillant dans des entreprises de leur pays en profitant des connaissances qu'ils ont acquises à l'extérieur, ce sont deux exemples montrant comment on pourra, dans la pratique, utiliser une main d'oeuvre spécialisée.

Malheureusement nous sommes parfois confrontés à l'argument que leur entrée dans le marché du travail va encore augmenter les niveaux de chômage de ceux qui sont restés au pays. Il n'y a rien de plus faux. La contribution pour le développement économique qui peut être donnée par des citoyens qualifiés créera forcément plus de postes de travail.

6.1.12 - Décentralisation de l'aide aux PME

Dans beaucoup de pays on a déjà compris que les PME ont besoin d'avoir des centres d'appui et soutien au niveau local.

On doit avoir comme objectif stratégique sa diffusion vers l'intérieur des pays méditerranéens.

Pour cette raison, la diffusion de ces centres doit être considérée comme prioritaire dans l'ensemble des pays méditerranéens. Dans ce sens, les administrations territoriales locales et les organisations économiques et sociales devraient être des organismes privilégiés capables de transmettre l'information nécessaire aux PME.

6.2. Rôle du pouvoir politique de l'Union Européenne

Pour la Méditerranée soit une région sûre et, politique et économiquement stable, l'Union Européenne doit contribuer au développement et à la consolidation de la démocratie et de l'Etat de Droit ainsi comme au respect des Droits de l'Homme et des libertés fondamentales.

De fait l'annexe II du Règlement du Programme MEDA est suffisamment explicite en ce sens, ainsi comme en ce qui concerne les conditions nécessaires pour un entourage socio-économique adéquat et la reconnaissance des "agents clés de la société" entre ceux qui se trouvent les interlocuteurs sociaux.

D'autre part, il faut promouvoir un cadre de relations du travail démocratique et participatif ainsi comme établir entre les deux rives de la Méditerranée des réseaux d'échange d'information' à tous les niveaux et concrètement à niveau des interlocuteurs sociaux.

On attend aussi des responsables de l'Union une contribution, notamment vers les domaines financier, commercial, technique, scientifique, soutenue non seulement par l'expérience qu'ils ont de la manière de vivre des PME dans le marché comme par la connaissance des caractéristiques culturelles, sociales et économiques des Partenaires méditerranéens.

6.2.1 - Unification de l'information dans l'Union Européenne

Les questions en rapport avec les PME sont traitées à la Commission par plusieurs Directions générales qui parfois n'agissent pas d'une façon coordonnée. Il serait utile et opportun d'englober, dans un unique document, l'information sur les programmes/appuis actuellement existants pour les PME. Nous allons certainement arriver à des conclusions très curieuses quand nous confronterons la diversité de stratégies (malheureusement, dans beaucoup de cas, non motivées par les différences régionales naturelles mais bien et seulement pour avoir été concernées par des personnes différentes, encore que, parfois même à la Direction Générale).

On pourrait ensuite comparer le travail développé pour les Etats ACP, Amérique Latine, Méditerranée, etc ... avec ce qui existe aujourd'hui pour les PME européennes. A la DGXXIII, responsable pour la définition de la politique européenne pour les PME, pourrait incomber, en étroite liaison avec la DG L la réalisation de ce travail. D'autre part, c'est à la DG XXIII que l'on travaille les questions liées aux secteurs du Commerce et du Tourisme, qui ont tellement d'importance pour l'économie de nos Partenaires. C'est un motif de plus pour élargir leur intervention dans tout le processus de liaison entre les PME des deux rives.

6.2.2 - Extension des initiatives existantes aux pays du Sud

L'Union devra placer à la disposition des PME du Sud quelques programmes ou initiatives déjà existantes. Voici quelques exemples:

- Réseau de ponts nationaux de convergence - informer les PME sur les programmes I&DT et les aider à les appliquer.
- Centres de Liaison en innovation - stimuler l'innovation, notamment à travers le transfert de technologie.
- Organisations de promotion de technologies liés à l'énergie.
- MIDAS réseau de démonstration et appui de l'information multimédia, sensibiliser et organiser des campagnes d'information sur les nouveaux services informatiques.
- NAPs partenaires nationaux de sensibilisation, stimuler l'utilisation de services d'information électronique.
- "Carrefour" d'information rurale - fournir l'information aux communautés rurales, développer l'échange d'expériences et partenariats entre régions.
- Euroleaders - sélection d'un groupe de jeunes entrepreneurs auxquels il est donné une formation très spécialisée (action gérée par le réseau EBN - European Business and Innovation Centre).
- Centres Européens d'Entreprise et Innovation (BIC - Business and Innovation Centres) - Ces centres aussi sont intégrés dans le réseau EBN. ils existent pour "stimuler le développement industriel local et régional

des régions en difficultés "à travers la création de systèmes intégrés de prestation de services aux PME .

- **Directorat** - promotion de grandes rencontres entre autorités locales et régionales mises à profit, notamment, pour divulguer les projets pour lesquels on prétend trouver des partenaires.

6.2.3 - Fonds de garantie

L'Union Européenne devra inciter la constitution des fonds de garantie pour l'investissement dans tous nos Partenaires afin d'appuyer la création de nouvelles entreprises et la coopération entre PME.

6.2.4. - Le programme ECIP

Une des caractéristiques fondamentales de cet instrument réside dans la "gestion décentralisée". C'est l'institution financière local qui jouera à part entière le rôle de médiateur dans la négociation avec l'Union Européenne. Malheureusement l'insertion de ces institutions de nos Partenaires dans le circuit ECIP est lente, si on la compare à celle des mêmes institutions d'autres régions où le ECIP est opérationnel (Amérique Latine, Asie). Tout ceci a eu une influence négative sur une diffusion ultérieure de l'ECIP en Méditerranée. Les institutions financières des pays de l'Union n'ont pas encore annoncé des programmes effectifs de partenariat avec les institutions financières de nos Partenaires méditerranéens. Le circuit financier des organismes qui adhèrent à ECIP est développé dans le sens vertical (institutions financières-UE), mais pas dans le sens horizontal.

Il faut en outre considérer que la facilité n° 3 de l'ECIP "aides au capital social de la joint venture" est pratiquement inutilisée suite aux restrictions normatives en vigueur dans de nombreux pays UE sur les activités de marchand banking. Il est donc urgent de prévoir une modification et un assouplissement aussi bien des réglementations que des obligations et des procédures.

On recommande en outre une diffusion plus ample du programme ECIP et, en particulier, des connaissances pour les aides relatives à la facilité n° 4 "soutien à la formation du personnel". L'utilisation insuffisante de cette facilité est presque évidente dans tous nos Partenaires.

6.3. Associativisme

Il est reconnu un rôle important aux organisations associatives dans l'appui à l'activité des entreprises. Celles-ci étant donné leur petite taille n'ont pas de conditions par elles-mêmes pour obtenir tout ce dont elles ont besoin afin de devenir compétitives. Il faut que le monde associatif serve à informer, conseiller et former.

Pour que cela se passe de cette façon, il faut prêter une attention très spéciale aux associations d'entreprises, syndicats, collectivités locales, coopératives agricoles, commerciales, régionales et sectorielles.

6.3.1 - La meilleure voie pour appuyer les PME est la création d'un mouvement associatif fort, bien organisé, possédant de bonnes conditions techniques, avec des professionnels hautement qualifiés. Malheureusement, nous sommes confrontés fréquemment à l'existence de forts appuis à des consultants privés, et réduites sont les sommes pour ce type d'organisation. Les consultants ont naturellement un rôle à jouer mais ne substituent pas les associations; ils peuvent, bien sûr, compléter leur travail.

6.3.2 - n faut développer un plus grand échange entre les associations européennes et leurs congénères du Sud. L'expérience acquise par les premières sera extrêmement importante non seulement pour appuyer une meilleure organisation de celles qui travaillent déjà dans différents pays du Sud de la Méditerranée mais aussi, pour aider à créer des associations où il n'en existe pas encore. Pour que ce travail atteigne des résultats positifs il serait important que l'on crée des lignes d'appui spécifiques pour ce type d'initiatives.

D'autre part, l'établissement d'étroites liaisons peut promouvoir le propre échange entre les entreprises qui leur sont associées. On pourrait également ici définir un programme qui crée les conditions pour qu'elles puissent effectuer des prélèvements des données qu'elles considèrent importantes pour motiver cet échange: modèle type du consommateur de la région, délais de paiement, spécifications techniques des produits, coûts encourus avec la publicité, efficacité des moyens judiciaires, système fiscal et douanier etc ...

6.3.3 - Le mouvement associatif ne peut vivre isolé des milieux d'étudiants, soit des écoles professionnelles, soit des propres Universités. Une bonne liaison servira non seulement à améliorer la qualité technique du travail prêté par les associations mais aussi à identifier les étudiants avec les entreprises.

6.3.4 - Nous ne pouvons terminer ce point d'associativisme sans nous référer à la fonction de représentativité qui lui incombe.

Pour qu'un programme d'appui aux PME clairement adapté aux nécessités de chaque pays et région se développe, il faut établir des canaux de dialogue permanent entre ceux qui les représentent et ceux qui ont le pouvoir politique de décision.

La reconnaissance du rôle consultatif de ces organisations par les différents Gouvernements et l'audition préalable conséquente sur les sujets qui les affectent avant que soient prises des décisions, représentent par dessus tout, une forme d'appui à une activité gouvernementale plus solidement établie sur les opinions de la Société civile.

6.4. Les Petites et Moyennes Entreprises

Pour que l'on puisse aspirer à entrer dans le marché européen et, en particulier, pouvoir établir des liaisons avec les entreprises, il faut lutter pour une plus grande compétitivité. Il y a plusieurs faits qui les conditionnent. Nous allons en noter quelques uns.

6.4.1 - Formation professionnelle

Une des questions qui affectent le plus l'évolution des entreprises est sans aucun doute la qualification professionnelle de la personne qui y travaille depuis l'entrepreneur/gestionnaire jusqu'au fonctionnaire plus modeste.

Les différents côtés directement en rapport avec cette question comprennent des domaines tels que la formation des formateurs, formation des ressources humaines en général, apprentissage, formation de gestionnaires, formation de plantons etc ..

Bien que les PME soient habituées à assumer la responsabilité de former leurs travailleurs il n'y a aucune hypothèse de développer un travail de fond sans que surgisse un grand engagement chez un grand nombre d'entités: depuis le Gouvernement jusqu'à la propre entreprise en passant par le mouvement associatif, écoles, universités. Voici un domaine où il existe une grande expérience à l'Union Européenne: aussi bien la Commission que le pouvoir politique de chaque Etat, associations d'entreprises et syndicales; dans certains pays on a même signé des protocoles de collaboration, créant des Centres Protocollaires de Formation Professionnelle Sectoriels (pour l'industrie métallurgique; pour le tourisme, pour le commerce etc ...) Ces Centres, s'ils étaient dûment appuyés pourraient collaborer avec des associations sectorielles des Partenaires méditerranéens pour qu'ils puissent aussi arriver à avoir des organisations similaires. Ce travail conjoint pourrait se passer non seulement dans une première phase de lancement, mais aussi, postérieurement, développé à travers l'échange d'information et d'expériences, de formateurs, etc ...

En définitive, il faut renforcer le rôle de la formation professionnelle en tant qu'élément actif des politiques d'emploi. De même, en reconnaissant que la formation professionnelle constitue un élément de cohésion sociale de première ordre, il faut la renforcer pour contribuer à améliorer la compétitivité et la productivité du tissu productif, en tenant compte d'adapter toujours les systèmes de formation à leur réalité.

6.4.2 - Modernisation d'équipements et de techniques

Pour que les entreprises se maintiennent compétitives il est essentiel qu'elles soient informées sur les techniques les plus modernes et possèdent des équipements plus actualisés. Il est évident que cela semble extrêmement difficile pour beaucoup de PME du Sud qui ont tant de difficultés dans les domaines les

plus variés. Le développement d'une grande coopération avec les entreprises européennes permettra aux PME du Sud l'accès à la technologie et la mise à jour des connaissances acquises.

6.4.3 - Manque de dimension.

Comme nous avons déjà eu l'opportunité de voir antérieurement, un des principaux problèmes auxquels on est confronté réside dans leur dimension extrêmement réduite. Pour dépasser cette question les entreprises devront s'unir. L'établissement d'accords entre entreprises, les coopératives agricoles, commerciales, régionales, sectorielles ont, conjointement avec les associations d'entreprises, appuyé énormément les PME européennes dans le dépassement de ce problème

6.4.4 - Capacité financière

Les PME se confrontent habituellement à des carences financières pour le développement de leur activité. Il faut sensibiliser les entrepreneurs sur la nécessité d'investir dans leur entreprise, dans la mesure du possible, avec leurs propres capitaux. Malheureusement nous savons que, étant donné le climat d'insécurité par lequel on est passé durant certaines périodes, la fuite de capitaux vers l'extérieur était fréquente. Or, comment peut-on prétendre à la présence d'investisseurs externes si les habitants de la région n'emploient pas leurs propres économies dans leurs pays?

6.4.5 - Sous-Traitance

Les statistiques montrent que dans l'Union Européenne un pourcentage significatif des PME (22%) parviennent à survivre vu qu'elles ont une activité directement liée aux grandes entreprises. Celles-ci ne peuvent donc, être vues comme ennemies des petites mais bien comme entités qui luttent à leur côté, le défi du développement.

On ne peut imaginer un tissu économique où ne coexistent pas petites, moyennes et grandes entreprises. Ce qu'il doit y avoir, ce sont des règles claires qui défendent les plus petites d'éventuels abus pratiqués par qui a un plus grand pouvoir économique.

Une autre question importante en rapport également avec cette thématique est le fait qu'il existe une tendance par une partie du pouvoir politique pour aider soit avec des facilités fiscales soit avec des capitaux aux grandes entreprises oubliant de le faire également aux plus petites. Ce type d'attitude, peut même dans certaines situations contribuer à altérer la concurrence. Il faut promouvoir les grandes entreprises mais toujours d'une forme saine et non en tant qu'agents destructeurs de PME.

6.4.6 - Promouvoir l'innovation

Etant donnée l'importance croissante de la technologie dans un marché global et chaque fois plus compétitif, il faut encourager l'innovation technologique et promouvoir l'utilisation des nouvelles technologies dans les PME.

L'importance de ce thème dans un marché global si compétitif est fondamental. Dans l'Union Européenne des programmes spécifiques ont été créés pour appuyer l'innovation dans les entreprises. Ici aussi, nous parlons d'un thème où peut se déclencher une liaison très profitable entre les entreprises des deux rives de la Méditerranée.

6.4.7 - Garantir la qualité des produits

Le consommateur mondial est de plus en plus exigeant; il sait ce qu'il veut, il prend soin de s'informer avant d'acheter. TI n'accepte pas qu'on lui vende des biens sans qualité. Quand on ne comprend pas cette nouvelle réalité, les nouveaux modèles exigés, on finit par, tôt ou tard, mettre en cause la survie de l'entreprise.

6.4.8 - L'image de "marque"

En même temps que nous devons produire des biens de qualité, il faut aussi donner une image de marque à nos produits. Nous devons investir dans la différenciation quand nous luttons avec des concurrents venus du monde entier.

6.4.9 - Entrée dans les marchés mondiaux

A partir du moment où nous parvenons à être compétitifs, nous serons en condition de nous confronter à nos concurrents, non seulement sur nos marchés traditionnels, mais aussi sur le grand marché mondial.

La question de taille se pose une fois de plus: ce n'est que très difficilement qu'une PME parvient isolément à pénétrer dans des marchés qu'elle ne connaît pas: nécessité d'obtenir des Partenariats, s'associer avec des entreprises ayant le même objectif. Même ainsi, pour que ce soit fait avec le maximum de sécurité et efficace il est important que l'on développe la création de centres hautement spécialisés, dans les circuits internationaux, centres qui fournissent aux intéressés une complète information sur les marchés - l'entrée d'un nouveau marché présuppose la connaissance de questions de base qui vont de leurs patrons culturels, civilisationnels jusqu'aux goûts/habitudes de consommateurs locaux, passant naturellement par la connaissance de législation, fiscalité, marché financier, obligations douanières, conditionnalismes réglementaires etc..

La promotion de l'ouverture de bureaux de liaison et de stands d'activités promotionnelles à l'étranger, l'existence d'une formation spécifique liés aux opérations d'exportation, l'établissement de stratégies de marketing à

l'exportation, doivent être poursuivis par les responsables des PME avec le soutien du pouvoir public. Ceux-ci ne peuvent pas non plus oublier que ces PME ont besoin de facilités pour les transferts de fonds.

Etant donné l'expérience des entreprises européennes dans le commerce mondial, il serait utile que l'on développe ici aussi leur liaison avec les congénères du Sud. Ce serait une manière pratique qui contribuerait à dépasser les barrières auxquelles, naturellement, elles se confronteraient si elles agissaient isolément.

6.4.10 - Expositions et rencontres de PME

Une des formes qui génère des résultats plus positifs quand on prétend mettre en contact des entreprises avec l'objectif de collaborer dans le futur, est sans aucun doute celui de promouvoir la réalisation de foires, expositions, semaines économiques, forums, rencontres entre entreprises/entrepreneurs qui travaillent dans un même secteur d'activité. Il serait donc de la plus grande utilité d'encourager ces rencontres en appuyant directement les organisations qui se montrent disponibles pour les promouvoir. De même, il faudrait prêter une attention spéciale au suivi de ce genre de rencontres afin de mieux pouvoir connaître leur impact réel.

6.5. Recommandations diverses

6.5.1 - Le rôle de l'artisanat

Beaucoup de ce que l'on a dit jusqu'à maintenant sert aussi pour les entreprises artisanales. Cependant, étant donné leur spécificité, nous entendons qu'il faut leur concéder un point particulier. C'est que les pays du Sud ont toutes les conditions afin de profiter, avec d'excellents résultats, de tout l'énorme potentiel de leur secteur de l'artisanat.

Ce type d'entreprise est caractérisé du fait qu'il y existe une forte liaison entre son propriétaire et la direction de tous les travaux. Pour qu'elle soit une unité de succès, la qualification professionnelle et la capacité de l'entrepreneur assument un rôle important. Il a une participation directe dans toute l'activité, depuis la formation de l'apprenti jusqu'au déroulement de tout le processus de production.

L'investissement fait dans les ressources humaines est très important; l'essence de toute la formation est de l'entreprise elle-même: il existe comme une symbiose entre l'unité productive et l'école.

Normalement nous trouvons les entreprises artisanales du Sud de la Méditerranée liées aux traditions culturelles d'un pays ou d'une région utilisant des méthodes de travail peu productives, surannées. Vu l'importance que cela peut avoir non seulement pour le développement économique mais aussi pour les indices élevés de chômage il était fondamental que les responsables politiques des deux rives contribuent à ce que, à travers un grand échange avec les entreprises artisanales

européennes l'on en vient à introduire les techniques de production et de gestion les plus modernes habituellement employées dans le Nord. D'autre part, nous laissons ici aussi l'idée de créer une image de marque liée à des produits originels, de haute qualité, introduits dans le marché mondial avec un marketing agressif qui pourrait contribuer d'une façon décisive à l'amélioration des conditions de vie des populations et de l'économie en général.

6.5.2 - La Banque et les PME

Le secteur financier en général et les banques en particulier sont une pièce clef de toute économie. Ils peuvent générer des capitaux indispensables pour l'appui au jour le jour des entreprises et l'investissement en utilisant notamment les économies captées auprès de la population. De là résulte qu'il faut garantir l'existence d'une Banque moderne, efficace, adaptée aux conditions du marché mondial, avec une amélioration dans la qualité des prestations de services. La presque absence de banques privées dans un secteur dominé par des entreprises publics, ne suscite pas la compétition entre elles. La libéralisation des conditions de crédits, des commissions, des taux d'intérêt dans un marché en concurrence ouverte pourrait aider les PME.

On doit aussi envisager une plus grande densification des réseaux bancaires et un pouvoir de décision plus décentralisé, pas seulement concentré dans les grandes villes.

Pour améliorer l'entourage financier des PME, on doit développer des produits spécifiques, des sociétés à capital:risque, des systèmes de garantie réciproque, de cautionnement mutuel ou d'autres instruments qui favorisent l'accès au crédit. Dans ce sens, les microcrédits peuvent favoriser la création de petites entreprises, ou très petites (microentreprises), à caractère familial ou individuel. *Factoring*, *leasing*, financement à court, moyen et long terme sont d'autres services qu'une entreprise ne peut dispenser.

6.5.3 - Information aux entreprises

Malheureusement nous nous trouvons trop fréquemment, même à l'Union Européenne, devant des remarques de responsables de PME qui évoquent une ignorance des innombrables programmes existants pour elles. Si cela se passe dans des régions développées, on peut imaginer facilement les déficiences et difficultés auxquelles doivent se confronter nos collègues du Sud.

Pour cette raison, il faut établir des schémas faciles d'accès aux entreprises, ne pas attendre qu'elles soient capables d'obtenir les éléments dont elles ont besoin, sans que l'on crée des canaux directs pour elles.

6.5.4 - Création de Parcs Industriels et Commerciaux

La création de zones dûment équipées avec toutes les infrastructures nécessaires au bon développement d'une entreprise, qu'elle soit du secteur commercial ou industriel pourra contribuer non seulement à aider des entreprises déjà existantes, mais aussi principalement, à captiver la manifestation de nouveaux investisseurs et la création d'entreprises formées par des entrepreneurs de tout l'espace méditerranéen.

6.5.5 - La Société d'Information

Encore que l'on peut trouver des personnes à des postes de responsabilité qui ne l'ont pas compris encore, la vérité est que l'on est au milieu d'une nouvelle époque, l'ère de la Société d'information, des technologies avancées dans le monde des télécommunications. Pour qui a un minimum de connaissance de cette situation, il est facile de comprendre que les distances qui séparent les entreprises et les consommateurs sont très réduites. D'ici résulte qu'une entreprise située dans une quelconque partie du monde, si elle est bien préparée dans ce domaine n'aura pas de difficultés à placer ses produits dans n'importe quelle partie du globe.

Devant cette situation, l'idée qu'il existe des régions arriérées peut être dépassée dès que l'on parie fortement sur ces nouvelles technologies. C'est aujourd'hui beaucoup plus facile de dépasser les différences de développement que, dans le passé, dès que l'on apprend à vivre dans ce nouveau monde. Le facteur "distance" ne représente plus une barrière pour qui veut travailler dans le marché mondial.

Un fort investissement dans ce domaine influencera le futur, non seulement des entreprises, mais aussi des économies des Pays du Sud de la Méditerranée.

6.5.6 - Impact sur l'environnement

On propose que dans l'élaboration des projets des entreprises on tienne compte, non seulement de leur qualité et de leur soutenabilité, mais aussi de leur impact sur l'environnement afin de profiter au maximum le potentiel du développement de la zone, en la conjuguant avec le respect et l'amélioration d'un environnement déjà très dégradé dans le bassin méditerranéen.

De même, dans le domaine des PME, il serait souhaitable de développer des projets énergétiques adaptés aux conditions de la région afin d'encourager le développement d'autres sources d'énergie, alternatives aux sources traditionnelles, en tenant compte de leur viabilité économique dans certaines zones et de leur impact sur l'environnement.

A N N E X E

Participants aux réunions pour discussion des avants projets du Rapport

1) Lisbonne 28 fév. 97	<p>CES Portugal J. da Silva Lopes (Président) Paulo Andrade (Rapporteur) Victor Filipe (Secrétaire Général) Américo Brás Carlos(Coordonateur) Patrícia Gonçalves (AIP) Deolinda Gomes da Silva (IAPMEI) Vasco Cal (CGTP-IN)</p> <p>CES Espagne Rafael Fernandes Frutos (Directeur du Cabinet d'Etudes) Luis Sauto (Directeur du Département pour l'économie)</p> <p>CNEL Italie Domenico de Sossi (Secrétaire Général) Arnaldo Mariani (Président de la Commission des Rapports Internationaux) Giafranco Nicolais (Directeur du Cabinet des Rapports Internationales)</p> <p>CNJA Maroc Boulghassoul Ben Haddou (Secrétariat Général) Mustapha Bidouj (Présidence de la Fondation Banque Populaire pour l'Appui à la création de la PME) Adnane Dabbagh (Président de la Fédération PME)</p>
2) Lisbonne 26 juin 97	<p>CES Portugal J. da Silva Lopes (Président) Paulo Andrade (Rapporteur) Victor Filipe (Secrétaire Général) Américo Brás Carlos(Coordonateur) Patrícia Gonçalves (AIP) Henrique Soares (CAP) Paula Bernardo (UGT) Vasco Cal (CGTP)</p>

<p>3) Lisbonne 3 juillet 97</p>	<p>CES Portugal J. da Silva Lopes (Président) Paulo Andrade (Rapporteur) Victor Filipe (Secrétaire Général) Américo Brás Carlos(Coordonateur) Vasco Cal (CGTP-IN)</p> <p>CES Espagne Francisco Gualda (Conseiller - organisations syndicales) José de la Cavada (Conseiller - organisations des entrepreneurs) Claudio Cabaleiro (Conseiller - groupe mixte) Elena Arnal (Cabinet d'Etudes)</p> <p>CNEL Italie Arnaldo Mariani (Président de la Commission des Rapports Internationaux) Sergio Puppo (Expert)</p> <p>CNJA Maroc Boulghassoul Ben Haddou (Secrétariat Général)</p>
-------------------------------------	---