

La *nouvelle* Tribune

L'Elite des PME marocaines accompagnée par la Bourse de Casablanca

06/04/16

La PME constitue la majeure partie du tissu économique et sa bonne santé et ses perspectives de croissance sont au cœur des enjeux économiques et de développement des économies modernes. Ce sont les PME qui sont les premières à ressentir les crises économiques et à devoir composer avec leurs effets. C'est de ce constat qu'est née l'initiative du programme ELITE, lancé en 2012 par la Borsa Italiana, filiale du London Stock Exchange Group.

Concrètement, le programme ELITE a pour but de préparer et d'adapter les entreprises et PME aux exigences du marché des capitaux. Les chiffres sont d'ores et déjà éloquentes puisque le programme ELITE, mis en place consécutivement en Italie, au Royaume-Uni en 2014 et dans plusieurs pays d'Europe en 2015, compte plus de 320 entreprises de divers secteurs et quelque 150 partenaires.

Le Maroc, à travers la Bourse de Casablanca, confirme sa bonne presse à l'étranger et concrétise le partenariat global signé en juin 2014 avec le groupe LSE pour le développement du marché financier national et régional. En tant que premier partenaire à implémenter ce programme ELITE hors Europe, la Bourse de Casablanca ouvre la voie à une nouvelle forme d'accompagnement pour la PME marocaine en mal de croissance et de financement.

Le programme ELITE s'articule en 3 phases : « Get Ready, Get Fit, Get Value », qui ont pour vocation de former et de préparer les entreprises participantes aux exigences du marché des capitaux. Et c'est là que se matérialise la particularité de ce programme. Les PME marocaines ou étrangères, souvent familiales, associent le marché des capitaux à une introduction en bourse qui leur fait plus peur qu'autre chose. Les raisons de cette défiance naturelle sont

multiples, de la réticence au changement à la peur de la perte de contrôle en passant par le problème d'une transparence accrue. Pour adresser ces craintes, la démarche du programme ELITE est de miser sur une transformation progressive et surtout encadrée des entreprises participantes.

Ainsi, ces PME, sélectionnées non pas sur leurs caractéristiques financières mais sur leur potentiel de développement et de leadership sectoriel, bénéficient d'un écosystème unique composé de conseillers, de partenaires académiques (l'ISCAE au Maroc par exemple), d'entreprises cotées, d'investisseurs et du réseau des entreprises membres d'ELITE en Europe.

Cette communauté facilite et améliore la compréhension et les changements structurels à appréhender par les entreprises. La particularité de ce programme, déjà plébiscité en Europe, par la Commission européenne notamment, comme étant le meilleur outil d'accompagnement des PME en place, est donc qu'il s'attaque en priorité à l'accélération des changements culturels dans l'entreprise.

En somme, c'est en explicitant dans le temps les avantages à tirer du changement en utilisant le langage des entrepreneurs et des entreprises, que celles-ci réussiront leur transformation. Ce palier complété permet ensuite aux membres de s'ouvrir des accès inédits au capital sous différentes formes. Hormis la fameuse introduction en bourse, les entreprises ont ainsi accès aux fonds d'investissement, aux emprunts obligataires ou encore aux fusions et acquisitions et autres joint ventures possibles.

L'ambition affichée des équipes de la Bourse de Casablanca, qui ont relevé le défi de monter ce programme pionnier en Afrique neuf mois seulement après la signature en juillet dernier avec le groupe LSE, est de rompre l'isolement de la PME marocaine et de la soutenir. Pour ce faire, 12 entreprises marocaines ont été sélectionnées par un comité paritaire entre la Bourse et le LSEG pour faire partie de la première cohorte de la version marocaine du programme. Avec deux promotions à terme par an, la Bourse de Casablanca souhaite enclencher un cercle vertueux pour le tissu des PME marocaines qui auront pour modèle les accomplissements des entreprises membres du programme ELITE.

Une initiative innovante et prometteuse qui conforte une volonté forte de dynamisme portée par la place financière de Casablanca et sa Bourse.

Zouhair Yata



Encadré :

Les 12 entreprises de la première cohorte Elite Maroc

Elite Maroc est un véritable moyen permettant aux entreprises de trouver la meilleure façon d'atteindre leurs objectifs de développement, la première cohorte est constituée de 12 entreprises opérant dans différents secteurs d'activité et ayant fait confiance à ce programme.

? Le secteur des meubles et accessoires est présent à travers KITEA, société créée en 1992 et spécialisée dans la conception, fabrication et distribution de meubles.

? LAMACOM représentant le secteur des produits ménagers.

? La société 10 RAJEB pour les produits industriels.

? Les produits industriels et alimentaires représentés par MAGHREB INDUSTRIES.

? ENERGY TRANSFO pour les équipements électroniques et électriques.

? La société MEDASYS créée en 1996 et spécialisée dans la vente de matériel et services informatiques.

? Le groupe OUTSOURCIA représentant le secteur des « Centre de contacts ».

? Créée en 2006 et opérant dans la distribution et les télécommunications, la société IWACO.

? La société AMANDIS présente dans le secteur de la distribution des produits de grande consommation.

? Le secteur de la distribution IT est représenté par DISTY, une société créée en 2011.

? MUTRONIC est parmi les plus importantes entreprises opérant dans la production des emballages métalliques et créée en 1982.

? Et enfin, la société MANORBOIS créée en 1954 et spécialisée dans l'import et négoce du bois.

Le groupe ISCAE un partenaire de premier choix

La réussite du programme Elite Maroc ne peut se concrétiser sans la présence d'un partenaire académique de haut niveau, de ce fait le groupe ISCAE est désormais le partenaire privilégié dans l'écosystème créé par Elite au Maroc.

En effet, la stratégie du Groupe, ISCAE 2020, étant une stratégie de décroisement, elle combine stratégie d'ouverture à l'international et proximité avec le monde pratique de l'entreprise. C'est dans ce cadre que s'inscrit la signature de conventions multipartites du genre ELITE, qui met en relation le Groupe ISCAE avec des institutions et opérateurs économiques nationaux et internationaux ainsi que des Business Schools prestigieuses, pour accompagner un projet d'intérêt économique et social.

C'est dans une démarche similaire d'ailleurs que s'est faite la collaboration avec Harvard Business School, à travers une mise en relation avec des entreprises « Global Partners » au niveau local, dans le cadre du programme FIELD Immersion.

Le Groupe ISCAE, à travers ses filières financières Grande École apporte aux étudiants une connaissance à la fois théorique et opérationnelle des différents mécanismes de financement des entreprises, notamment le financement de marché.

Par ailleurs, sont prévus des enseignements qui permettent de percevoir les enjeux liés au financement de marché, notamment les enjeux organisationnels, stratégiques et de gouvernance.

« De manière générale, un partenariat réussi est forcément un partenariat gagnant-gagnant. Du côté du Groupe ISCAE, nous sommes conscients de l'opportunité que représente ELITE pour notre établissement et nous sommes fiers d'être partie prenante dans cet écosystème » déclare Mme Nada Biaz Directrice générale du groupe ISCAE.

Souhir Benkirane