Consortium: Le passeport d'exportation pour les PME

Economie

Posté par: Visiteur

Publié le : 29-05-2007 00:19:28

· Promotion des biens et services des entreprises membres
· Plus de capacité d'accès aux marchés étrangers
· Restent une réglementation et des outils d'accompagnement plus adaptés

Ne s'aventure pas qui veut sur le marché de l'exportation. Les entreprises de petite taille (TPE, PME, PMI), qui décident de s'y mettre, font face à d'énormes difficultés. Le diagnostic des exportations des pays signataires de l'Accord d'Agadir (Tunisie, Jordanie, Egypte, Maroc) réunis à Rabat les 25 et 26 mai pour débattre de la promotion des consortiums d'entreprises d'exportation, sous le contrôle de l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel (Onudi) et du ministère marocain du Commerce extérieur, est sans ambages. L'isolement, la taille, l'insuffisance des ressources financières et humaines, la méconnaissance des marchés étrangers... sont des facteurs aggravants.

Pour faire rempart face aux conséquences liées à l'ouverture des économies de ces trois pays et s'attaquer aux marchés étrangers, leurs entreprises exportatrices de petite taille n'ont d'autre choix que de se regrouper en consortium.

Une sorte d'alliance volontaire d'entreprises à secteur unique et/ou multiple, concurrentes ou autres, pour réduire les risques et coûts liés à l'exportation, et augmenter leur capacité d'accès à des marchés plus importants.

Si les objectifs sont les mêmes, stimuler la compétitivité dans un nouveau contexte concurrentiel, entre autres, le mode opératoire et les cadres réglementaires diffèrent d'un pays à l'autre.

Au Maroc, les consortiums (17 dont 8 seulement sont juridiquement constitués et opérationnels) sont sous forme de groupements d'intérêt économique (GIE), donc hors du circuit du contrôle fiscal. Les premiers existent depuis seulement trois ans. Le ministère du Commerce extérieur et les autres organismes spécialisés n'interviennent que dans l'approche marketing et de promotion des consortiums.

En Tunisie, où le concept est en place depuis 2000, le plus souvent, les consortia prennent la forme juridique classique d'entreprise (SA, SARL) et n'échappent pas au contrôle du Bureau de mise à niveau de l'industrie.

A ce titre, les propos de l'un des experts tunisiens présents à Rabat, Mélika Karrit, sont édifiants: «la démarche de mise à niveau des entreprises favorise le développement des consortia». D'autant plus qu'elle a «permis aux entreprises tunisiennes un meilleur positionnement sur les marchés extérieurs». Là-bas, les choses ont l'avantage d'être claires. «Depuis 2002, les consortia à l'export sont éligibles aux subventions du Fodec au même titre que les entreprises sollicitant individuellement ces avantages.

Depuis 2005, ils sont éligibles aux subventions du Famex avec un taux supérieur à celui octroyé aux entreprises à titre individuel», explique Karrit, justifiant au passage l'importance que l'Etat tunisien accorde aux consortia d'exportation.

Au Maroc, leur promotion est encore une affaire presque de volontaires. Pourtant, l'enjeu est autrement plus important que la volonté de quelques hommes, aussi experts soient-ils. La détermination de l'un d'eux, Ali Berrada, experts à l'Onudi, donne plus de relief à ce défi... de taille. Il a fait sien le combat pour la promotion des consortiums d'exportation. Le tout, défend-il, est de «faire prendre conscience aux entreprises et aux institutions la nécessité pour les PME de se regrouper». Même si des huit juridiquement constitués, le CRETH, le pôle Consortium et développement des réseaux du textile et habillement, créé par les professionnels du secteur (Amith), est cité en modèle, ce n'est pas gagné (voire encadré). Bien sûr, il existe un fonds de soutien, mis en place par le ministère du Commerce extérieur, géré par l'Asmex, destiné au développement des consortiums d'exportation, avec des aides au démarrage et aux actions de promotion.

En Jordanie, les experts sont unanimes: la volonté de développer et de promouvoir les consortia répond à un besoin visant à «soutenir les entreprises de petite taille pour pouvoir faire face aux nouveaux défis de la globalisation». Dans ce troisième pays signataire de l'Accord d'Agadir, l'idée émane de l'Etat, à travers un programme conceptualisé non sans ambition, «Jump», dont la vision, qui en dit long, se défie de «transformer, intégrer et développer l'industrie jordanienne au sein de l'économie globale». Les conditions d'éligibilité doivent répondre à trois principaux critères: «entreprise manufacturière ou de services aux entreprises manufacturières; entreprise de droit jordanien située en Jordanie ; avoir au moins deux ans d'activité et plus de 5 employés jordaniens à pleins temps; une stabilité financière et un potentiel de croissance». Le programme existe depuis 2005. Il n'admet qu'une seule forme juridique, la SARL, pour être considérée comme consortium. Et les conditions qui vont avec: un capital de 30.000 dinars (environ 350.000 DH), avoir au moins 5 membres avec parts de capital égales, sans but lucratif, enregistré au ministère de l'Industrie. «Jump» détermine également les secteurs cibles.

Difficile cependant de dire des trois modèles tunisien, jordanien et marocain, lequel est le plus a le plus de chances d'aboutir.

Archaïsme

Travel Partners, l'un des 8 consortiums marocains juridiquement constitués, regroupe 7 agences de voyage. Une activité qui est régie par dahir, donc soumise à autorisation (licence). Ce consortium n'est pas reconnu comme prolongement des agences qu'il représente. Par conséquent, il n'est pas habilité à remplir une de ses principales missions, notamment signer un contrat avec un voyagiste. De même qu'il ne peut pas profiter des aides accordées par le ministère du Tourisme pour la promotion du Maroc à l'étranger (salons, foires...) Il faudra pourtant un Travel Partners, avec le plus grand nombre d'adhérents, pour tenir le pari des 10 millions de touristes à l'horizon 2010 et traiter avec les plus gros voyagistes opérant sur le Maroc.

Source : L'Economiste