



Rachid EL MAATAOUI

DG, Kapital Transak

ra.elmaataoui@kapitaltransak.com

PME/PMI C'EST L'HEURE... DE VOS FUSIONS!

La réflexion sur le salut des entreprises industrielles, eu égard de ce que la finalisation du démantèlement douanier leur promet comme affrontements, fait état d'une étrange oisiveté lorsqu'il s'agit de mettre en exergue les gisements de compétitivité que les fusions sont à même de leur apporter et au regard de tout ce qui a été publié en la matière, la nécessité que ces entreprises fassent prendre de l'envergure à leurs dimensions n'est pas considérée comme une priorité !

Rien ne manque, pourtant, pour démontrer qu'à la concurrence qui s'intensifie, les entreprises industrielles ont intérêt à répondre par des regroupements. Ces entreprises ont collectionné, durant les quelques décennies de leur existence, tous les maux ou presque qui font d'elles des entités dépourvues des critères de la compétitivité internationale. Elles sont de petite taille, peu portées sur l'innovation, financièrement mal structurées... autant d'insuffisances qui les apparenteraient à de l'insignifiante broussaille devant le tourbillon de concurrence qui constitue leur inéluctable destin...

PETITE TAILLE...

L'utilité de la croissance par les rapprochements des entreprises industrielles peut être aisément établie si l'on considère que l'inadaptation de leurs tailles au nouveau contexte concurrentiel est leur caractéristique la plus commune. Que le secteur industriel soit ainsi fragmenté, au lieu de constituer un lieu d'assouvissement, doit générer de sérieuses inquiétudes ! Les arguments

de flexibilité et de souplesse, souvent invoqués pour glorifier la petite taille, ne sont plus appropriés et les entreprises de l'industrie ne doivent pas se faire d'illusions: leur faible taille n'est pas un atout !

FAIBLE COMPÉTITIVITÉ À L'INTERNATIONAL

Ces entreprises, qui ont surtout travaillé sur le marché interne, sont nées des conditions de la compétitivité internationale. Les handicaps de leurs produits se retrouvent essentiellement au niveau de leurs prix et de leurs qualités. La croissance par les rapprochements permettra à ces entreprises de reconquérir leur compétitivité prix-qualité et les avantages qu'elles peuvent en tirer sont légion : réaliser des économies d'échelle, tirer profit des synergies, renforcer les parts de marchés, économiser les coûts de transaction et se doter d'un pouvoir de marché conséquent en sont quelques uns.

ECONOMIE DES DÉLAIS DE CROISSANCE

Or, si pour croître, les entreprises peuvent le faire en interne, pour quelles raisons devraient-elles opter pour la croissance externe ? Pourrait-on légitimement demander ! L'argument est que la croissance externe possède des avantages qui se révèlent

déterminants dans des conditions qui recommandent une expansion rapide ! Ce mode de développement présente l'avantage de rendre la croissance rapidement accessible et permet des gains de temps considérables. Au delà donc de croître, ce qu'il faut, c'est obtenir une croissance accélérée et non risquée.

A CHACUN SON MODE DE CROISSANCE

Pour les entreprises marocaines, la croissance doit reposer sur l'annexion d'unités productives c'est à dire une croissance via :

- Des regroupements horizontaux renforçant les positions concurrentielles et recherchant une baisse des coûts de production à travers des économies d'échelle et des synergies ;
- Des intégrations d'entreprises situées en amont ou en aval de la filière pour contrôler le coût et la disponibilité des inputs, et pour s'assurer des débouchés ;

Ce sont là des manœuvres pour disposer d'une taille critique, source d'authentique immunité ! L'obtention d'une taille critique permettra également d'élever les barrières à l'entrée contre les nouveaux acteurs qui guettent le marché local et pourrait aussi être un gage supplémentaire pour la conquête de marchés exté-

rieurs, car pour guerroyer sur des marchés étrangers, il faut avoir les reins solides et une logistique conséquente... Les entreprises locales, ont intérêt à chercher à parer à leur atomisation via des fusions et des absorptions et leur passage à la vitesse supérieure dépend de leur aptitude à concrétiser ces rapprochements.

Les chiffres qui ressortent de l'enquête annuelle sur l'industrie de transformation concernant le profil des entreprises exportatrices prouvent, en effet, que les exportations marocaines sont essentiellement l'œuvre de grandes entreprises. Le faible volume de production exporté par les PME atteste également que ce sont les grandes entreprises qui réussissent le plus à l'export, et qu'en fin de compte exporter est une question de taille !



Cette rubrique vous est proposée mensuellement par Kapital Transak: cabinet de conseil facilitateur de transactions sur le capital. Avec une offre de services développée pour l'accompagnement des opérations de fusions acquisitions, la réalisation de levées de fonds, le conseil financier de haut de bilan et le conseil en stratégie de croissance. Kapital Transak se veut une institution de conseil dédiée principalement aux stratégies de rapprochement et de croissance d'entreprises.