Réussir en Méditerranée
Histoires d'entrepreneurs

Commission européenne

Banque européenne d'investissement

INVEST in med

Table des matières

Européens : la Méditerranée est votre chance ! 2

Au cœur de la construction de l'espace euro-méditerranéen : l'entrepreneur 3

Le groupe Geodis veut faire de Tanger Med un des pivots de sa chaîne logistique mondiale 4

Compétences linguistiques et affinités culturelles : le groupe allemand SQS mise sur l'Égypte 5

Le Finlandais Stonesoft accède aux marchés nord-africains via la Tunisie 6

Palestiniens et Israéliens collaborent sur « l'informatique en nuage » au bénéfice de leurs partenaires européens 7

Orange France Télécom confie à sa filiale jordanienne le pilotage de sa R&D dans la région 8

L'Italien Benetton renforce sa présence industrielle en Tunisie 9

Le Grec Alumil se tourne vers le Sud pour renforcer sa présence internationale 10

Le leader maghrébin de l'emballage flexible pose ses jalons en Europe 11

Le Tchèque Zentiva pénètre le marché turc et devient un acteur de taille régionale 12

Le Danois BankInvest croit fermement au potentiel de l'Égypte dans le domaine pharmaceutique 13

Le Néerlandais Fokker Elmo est confiant en l'avenir de l'aérospatiale turque 14

Assurance : l'Espagnol Mapfre devient un acteur de premier plan en Méditerranée 15

TUI Travel fait du Maroc une destination écotouristique 16

Kreos Capital, un acteur de premier plan du capital-investissement en Israël 17

Le Hongrois Euromedic prend part au développement du système de santé turc 18

La société scandinave Arla Foods est en pointe sur le marché libanais des produits laitiers 19

Pour Petroceltic, le partenariat est la clé pour mettre en valeur le potentiel énergétique du Maghreb 20

L'Autrichien OMV voit l'Afrique du Nord comme un partenaire stratégique pour garantir la sécurité énergétique de l'Europe 21

L'entreprise estonienne Enefit met en place une industrie du schiste bitumineux en Jordanie 22

L'Espagnol Abener voit dans le désert algérien une solution durable aux besoins énergétiques de l'Europe 23

Les organisations partenaires 24

Européens : la Méditerranée est votre chance !

ANIMA Investment Network
Laïla Sbiti
Présidente

ASCAME
Murat Yalcintas
Président

BusinessMed
Galal Zorba
Président

EUROCHAMBRES
Pierre Simon
Président

Dans le contexte actuel de crise mondiale, les pays partenaires méditerranéens de l'Union européenne représentent une réelle opportunité pour les entreprises européennes. Ils sont en effet synonymes de réserve de croissance et allient solvabilité et coûts de production compétitifs, avec une demande intérieure qui reste soutenue et des besoins sociaux souvent non satisfaits. Bien entendu, les pays méditerranéens n'échappent pas à un certain ralentissement de leur économie, marqué dans plusieurs secteurs par d'importantes réductions d'emploi. La majorité des secteurs qui dépendent de la demande externe, au premier rang desquels la sous-traitance automobile et l'industrie textile, connaissent une baisse de régime. Le tourisme, qui est très lié à la demande européenne, présente lui aussi des signes d'essoufflement. En revanche, plusieurs secteurs continuent de progresser à l'exportation, notamment les services d'externalisation tels que le support technique informatique et la gestion de la relation client. Et les opportunités sont immenses, de l'agroalimentaire à la R&D et aux technologies vertes en passant par la logistique et la distribution.

Dans la perspective d'une économie mondiale d'après-crise qui privilégiera les approches durables, les pays partenaires méditerranéens ont les atouts nécessaires pour se positionner à la fois comme base de production pour l'Europe et comme laboratoire du futur pour certaines questions d'intérêt universel, en particulier la gestion de l'eau, des villes ou de l'énergie. La plupart des pays de la région ont déjà entrepris des réformes importantes pour faire évoluer leur économie vers une plus large ouverture à l'initiative privée. Et l'avenir de plusieurs secteurs d'activité au sein de l'Union européenne repose sur les pays partenaires du sud de la Méditerranée, via notamment la création de sites de production conjoints, l'implantation de nouveaux bureaux de représentation ou sièges régionaux, la conclusion d'accords commerciaux et de partenariats technologiques, ou encore l'investissement étranger.

Notre consortium MedAlliance[1], qui rassemble un vaste ensemble d'entités européennes et sud-méditerranéennes représentant et soutenant les entreprises et pilotant conjointement le programme Invest in Med, incite vivement les entreprises européennes, qu'il s'agisse de grands groupes, de PME ou même de jeunes pousses, à exploiter ces opportunités. Elles contribueront ainsi à transformer la mosaïque – imparfaite – du monde euro-méditerranéen des entreprises en un nouveau modèle de développement commun, pour le plus grand bénéfice de tous. Au travers d'initiatives sectorielles et d'opérations promotionnelles, MedAlliance mobilisera tous ses moyens et sa capacité de levier pour améliorer l'intégration des entreprises et renforcer les synergies de part et d'autre de la Méditerranée ou encore entre les pays de la rive Sud.

Réalisée par ANIMA, en coopération avec la Commission européenne et la Banque européenne d'investissement, la présente brochure montre que l'intégration des entreprises européennes et méditerranéennes n'est pas une utopie, mais bien une réalité au quotidien. Bon nombre d'entrepreneurs européens témoignent de leur intérêt pour l'investissement dans les pays du Sud et se félicitent de leur réussite en la matière. Certains sont issus de la diaspora méditerranéenne. On compte encore trop peu de femmes et de jeunes parmi ces entrepreneurs, mais les choses sont en train de changer rapidement. D'autres investissent dans le sens inverse, créant de la valeur et des emplois en Europe depuis leur base située au Caire, à Beyrouth ou Casablanca. Européens : la Méditerranée est votre chance !

1 Le consortium MedAlliance regroupe ANIMA, BusinessMed, EUROCHAMBRES et ASCAME ainsi que des partenaires spéciaux (ONUDI, GTZ et Euroméditerranée) et des partenaires associés (Banque mondiale, ICE, Tûbisad). D'autres acteurs seraient les bienvenus.

Au cœur de la construction de l'espace euro-méditerranéen : l'entrepreneur

À l'origine de cette publication, une idée stratégique : promouvoir les investissements en Méditerranée en donnant la parole à des entrepreneurs qui ont investi dans les pays partenaires et qui ont réussi. Elle est fondée sur le constat que la construction de l'espace euro-méditerranéen ne se fait pas uniquement au niveau de la sphère politique et institutionnelle, mais qu'elle est aussi le fait d'hommes et de femmes entrepreneurs qui la vivent au quotidien. Il nous semblait essentiel de mettre davantage en lumière cette réalité.

Nous sommes convaincus que c'est dans la réalisation d'une zone de libre-échange approfondie que se jouera, en partie, l'avenir de l'Union européenne et des pays voisins, les partenaires méditerranéens inclus. Toutefois, les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre l'Union et les pays méditerranéens sont encore relativement faibles, si on les compare à ceux d'autres ensembles régionaux. L'un des objectifs de la politique européenne de voisinage vis-à-vis de la Méditerranée est précisément de dynamiser davantage ce tissu économique afin qu'il atteigne son plein potentiel de développement. La Commission européenne et la Banque européenne d'investissement sont au service de cette ambition et travaillent ensemble avec leurs partenaires de la Méditerranée à la réalisation de cet objectif.

Le présent recueil de témoignages, réalisé en partenariat avec le consortium « Invest in Med », est l'un des résultats de cette étroite coopération. Les histoires qui y figurent ont été sélectionnées parmi des centaines d'autres, de manière à refléter tant la diversité des secteurs d'activité que celle des entreprises créées ou implantées dans les pays partenaires. Sur le plan de la répartition géographique, nous avons eu à cœur d'assurer la représentation la plus large possible des pays de l'Union pour la Méditerranée. Enfin, et même si notre intention était d'exposer une série de « success stories », nous n'avons pas voulu occulter les difficultés que peuvent rencontrer des entrepreneurs. Ce faisant, nous souhaitions présenter, de manière objective, la réalité de l'investissement dans les pays partenaires mais également souligner les marges possibles de progrès, notamment au niveau de l'amélioration du climat des affaires.

En ces temps d'incertitude économique, la coopération entre l'Europe et la Méditerranée est plus que jamais importante. La création de l'Union pour la Méditerranée marque une nouvelle étape dans nos relations. Avec environ 750 millions de citoyens, le marché euro-méditerranéen pourrait mieux résister à la concurrence des autres grands marchés émergents. À cette fin, il est essentiel de renforcer ce marché par une mise en œuvre de notre politique incluant la politique européenne de voisinage et l'Union pour la Méditerranée.

Les expériences des entrepreneurs présentées dans cette publication démontrent que l'espace euro-méditerranéen est bel et bien une réalité économique, sociale et humaine qui se construit progressivement et qui a un potentiel énorme. Nous sommes convaincus qu'il est temps de pleinement libérer ce potentiel.

Le vice-président de la Commission européenne
Günter Verheugen

La commissaire chargée des relations extérieures et de la politique européenne de voisinage
Benita Ferrero-Waldner

Le vice-président de la Banque européenne d'investissement
Philippe de Fontaine Vive

GEODIS

- Fondé en 1995 et filiale de la SNCF, Geodis est un acteur global de la chaîne logistique et du pilotage de flux internationaux.
- Geodis est spécialisé dans la logistique, la messagerie, l'express, le transport routier en charges complètes et lots partiels et le rôle de commissionnaire de transport maritime et aérien.
- Son réseau international couvre 120 pays.
- Avec près de 27 000 collaborateurs, Geodis a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 5,2 milliards d'euros.

www.geodis.com

Le groupe Geodis veut faire de Tanger Med un des pivots de sa chaîne logistique mondiale

© Atelier Graphique BEI

Geodis est un groupe logistique européen de dimension mondiale. Par sa capacité à piloter tout ou partie de la chaîne logistique (pilotage des flux, transports aériens et maritimes de marchandises, messagerie et distribution express, logistique contractuelle, transport de lots et charges complètes), Geodis accompagne ses clients dans leurs évolutions stratégiques, géographiques et technologiques en leur proposant des solutions adaptées à leurs enjeux d'optimisation des flux physiques et d'information.

Nous sommes présents au Maghreb depuis 1987 avec pour spécialité, à l'origine, les liaisons routières régulières depuis l'Europe en camions complets (RO-RO) et les groupages aériens et maritimes en provenance des principaux ports et aéroports européens.

Grâce à sa parfaite connaissance des cultures et des marchés locaux, Geodis figure maintenant parmi les principaux acteurs de la logistique internationale, notamment au Maroc et en Tunisie, et développe des projets importants en Algérie et en Libye.

Sur le territoire marocain, Geodis exploite plusieurs sites opérationnels (Casablanca, Ain Sebaa, Tanger) représentant près de 40 000 m² de surface d'entreposage. Avec ses 200 collaborateurs, Geodis Maroc réalise pour ses clients des opérations multiples de pilotage de la chaîne d'approvisionnement et de logistique avec des prestations aussi variées et complémentaires que la gestion de stocks et la préparation de commandes ou des opérations à valeur ajoutée (contrôle de produits, personnalisation, kitting, assemblage, entrepôt sous douane…).

En outre, grâce à son implantation au sein de la zone franche de Tanger Med, Geodis est en mesure de faire bénéficier ses clients, générateurs de flux intercontinentaux, des avantages fiscaux correspondants. La zone de Tanger Med est idéalement située entre la mer Méditerranée et l'océan Atlantique, ce qui en fait un pôle multimodal stratégique, bénéficiant des équipements les plus modernes.

Au travers de son activité de commissionnaire de transport international routier, maritime et aérien, Geodis offre aux industriels locaux un accès privilégié au réseau mondial du groupe couvrant les cinq continents. De même, il permet aux exportateurs du monde entier de disposer, depuis le Maghreb, d'une plate-forme de distribution avancée, à destination des marchés d'Afrique et d'Europe du Sud.

Jean-Louis Demeulenaere

Directeur général délégué du groupe Geodis

« La zone franche de Tanger Med est un élément majeur pour notre offre de pilotage global et d'optimisation de la chaîne mondiale d'approvisionnement de nos clients. »

Compétences linguistiques et affinités culturelles : le groupe allemand SQS mise sur l'Égypte

Une répartition judicieuse des tâches entre le client et le partenaire extérieur est une composante clé de toute implantation réussie. Une bonne adéquation entre les deux est nécessaire, et c'est pourquoi l'Égypte a été le premier choix de SQS Software Quality Systems, depuis le début de 2008. Aujourd'hui, grâce à la version réduite de la « Silicon Valley » qu'elle a créée au Caire pour les fournisseurs de services informatiques, l'Égypte est en passe de devenir l'un des dix premiers pays d'accueil de ces services. Elle le doit en partie au personnel informatique local – en plus de parler l'arabe et l'anglais, les jeunes experts égyptiens maîtrisent souvent presque parfaitement une autre langue européenne, généralement l'allemand ou le français.

Si nos centres délocalisés en Afrique du Sud et en Inde traitent principalement avec des clients anglo-saxons et internationaux, les services que nous proposons au Caire s'adressent pour l'essentiel à des entreprises nationales en Allemagne, en Autriche et en Suisse. Outre les compétences linguistiques des employés, les affinités culturelles et le décalage horaire limité à une heure contribuent aux bonnes relations entre SQS Égypte et ses clients.

La filiale de SQS au Caire a connu des débuts rapides et fructueux. Le nombre d'employés était passé à 51 à la fin de son premier exercice en 2008 et s'établissait à plus de 70 en avril 2009. SQS prévoit de porter cet effectif à près de 100 personnes d'ici à la fin de 2009 en réponse à l'augmentation de la demande.

Nos clients, dont les systèmes logiciels sont actuellement testés conjointement par une équipe présente dans leurs locaux et l'équipe du Caire, comprennent des banques, des sociétés d'assurances, des constructeurs aéronautiques et des sociétés de télécommunications. L'objectif de SQS est de développer ce savoir-faire en investissant dans l'expertise professionnelle de ses employés et dans ses infrastructures. À cet effet, la société a ouvert en avril 2009 un nouveau complexe de bureaux baptisé « Quality Tower », à proximité immédiate du parc technologique et informatique égyptien.

Notre présence en Égypte s'inscrit dans la politique de SQS qui vise à offrir à ses clients des modèles mixtes « on-site/off-shore » de grande qualité. Conformément à cette politique, la société prévoit de renforcer sa présence localement, en Europe et à l'étranger. Une expansion dans l'ensemble du marché du test de logiciels est également envisagée. Compte tenu de l'importance croissante des tests délocalisés, SQS compte sur ses ressources au Caire pour jouer un rôle clé dans cette expansion.

Rudolf van Megen

Directeur général de SQS Software Quality Systems

« Avec notre centre du Caire, nous créons et pérennisons des emplois à la fois en Égypte et en Europe, la politique de SQS étant de maintenir en permanence 30 % de ses collaborateurs à proximité de ses clients européens. Nous sommes très fiers de cette stratégie gagnant-gagnant ! »

- SQS a été fondée en 1982 à Cologne, en Allemagne. La société emploie aujourd'hui près de 1 500 personnes dans 14 pays. Ses principales filiales sont situées en Allemagne et en Grande-Bretagne.
- Grand fournisseur indépendant de services de tests de logiciels et de gestion de la qualité, le groupe a réalisé, en 2008, un résultat de près de 143 millions d'euros.
- Avec plus de 5 000 projets menés à terme, le groupe SQS dispose d'une base de clientèle solide, dont font partie la moitié des entreprises listées au DAX 30 et 36 entreprises du FTSE 100.

www.sqs-group.com

© Atelier Graphique BEI

STONESOFT

Secure Information Flow

- Société de dimension internationale dont le siège mondial est situé à Helsinki, en Finlande, et le siège américain à Atlanta dans l'État de Géorgie.
- Stonesoft a pour clients des entreprises qui, en raison de la croissance de leur activité, ont besoin des solutions les plus avancées pour assurer la sécurité de leur réseau et pour rester en permanence connectées.
- Le chiffre d'affaires de Stonesoft a atteint 24,4 millions d'euros en 2008. La société a des bureaux dans 11 pays et compte actuellement 185 salariés.

www.stonesoft.com

Le Finlandais Stonesoft accède aux marchés nord-africains via la Tunisie

© Atelier Graphique BEI

Créée en Finlande en 1990, la société Stonesoft est un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions de sécurité pour les réseaux. Nous avons ouvert un bureau en Tunisie en août 2003. Nous avons choisi ce pays en raison de sa stabilité politique, de sa santé économique et de ses bonnes relations avec l'Europe.

À partir de la Tunisie, nous avons étendu notre activité à d'autres pays d'Afrique du Nord comme l'Algérie, le Maroc et l'Égypte. Au début, nous avons collaboré de manière intensive avec Tunisie Telecom et Orascom Telecom Tunisia (Tunisiana), ce qui a donné d'excellents résultats. À l'époque, les pays d'Afrique du Nord commençaient à développer leur infrastructure de réseau et nous nous sommes rendu compte que nous pouvions les aider à créer d'emblée une architecture sécurisée pour leurs réseaux stratégiques.

Stonesoft a accumulé près de 20 ans d'expérience dans le domaine d'Internet et de la sécurité des réseaux pour différents types de services et de secteurs d'activité. Nous mettons aujourd'hui ce savoir-faire au service des pays d'Afrique du Nord afin de leur éviter de commettre les erreurs habituelles et d'aider leur population et leurs entreprises à utiliser Internet et bénéficier de ses avantages en toute sécurité. La banque en ligne constitue en cela un très bon exemple.

Dans les pays nordiques, en particulier la Finlande, l'activité bancaire sécurisée sur Internet existe depuis plus de 15 ans et a progressivement dépassé le seul cadre des activités bancaires classiques pour déboucher sur une gamme complète de services en ligne. Bien entendu, l'adaptation à cette nouvelle technologie n'a pas été chose facile au début, mais au fil des années, nous avons réussi à surmonter toutes les difficultés et aujourd'hui gérer ses opérations bancaires en ligne en toute sécurité est devenu la norme.

Cependant notre technologie peut également s'appliquer à d'autres secteurs d'activité et organismes publics. En matière de santé, par exemple, la Finlande et les pays d'Afrique du Nord sont confrontés à la même problématique pour assurer une qualité de soin équivalente dans les zones rurales où la densité de population est relativement faible et où les hôpitaux régionaux peuvent manquer de spécialistes dans certaines disciplines comme la radiologie.

La solution repose sur l'idée qu'il est tout à fait possible de fournir des services spécialisés aux régions éloignées via une connexion Internet sécurisée. Je me réjouis des futures grandes avancées en la matière dans les pays d'Afrique du Nord.

Ilkka Hiidenheimo

Directeur général de Stonesoft

« Faisons en sorte que les pays d'Afrique du Nord deviennent des membres actifs de la communauté Internet mondiale, mais faisons-le en toute sécurité. Stonesoft peut fournir la technologie nécessaire, mais c'est à vous de jouer ! »

Palestiniens et Israéliens collaborent sur « l'informatique en nuage » au bénéfice de leurs partenaires européens

G.ho.st (prononcer « ghost », acronyme de Global Hosted Operating SysTem) offre une véritable solution pour l'informatique en nuage (cloud computing) grand public au moyen de technologies Web évolutives et économiques.

L'une des tendances technologiques les plus prometteuses de ces dernières années est la migration vers le Web des logiciels grand public : messageries, albums photos et même traitements de texte sont désormais disponibles sous forme de services Web. L'ordinateur virtuel G.ho.st permet aux utilisateurs d'accéder à l'ensemble de leur bureau, de leurs fichiers et de leurs programmes à partir de tout navigateur Internet ou téléphone mobile, gratuitement et sans aucune installation ni administration. Son adoption est favorisée par l'usage croissant de terminaux multiples (PC, « netbooks », téléphones mobiles…). G.ho.st inaugure la nouvelle génération de cette tendance en transférant la totalité du système d'exploitation vers le Web. Derrière le service se cache une solide infrastructure technologique permettant de mettre en place un bureau Web, un dispositif de signature unique et un système virtuel de fichiers Web.

G.ho.st est commercialisé directement auprès du consommateur, notamment par le canal des établissements scolaires et des fournisseurs d'accès Internet. Les Européens font partie des meilleurs partenaires du nouvel ordinateur virtuel et G.ho.st a rapidement acquis d'excellentes références en Europe (par exemple la médaille de bronze lors de la conférence LeWeb3 à Paris, une mise en avant lors de la conférence Innovate!Europe, etc.).

G.ho.st s'apparente à un centre commercial à entrée libre, qui tirera parti de sa forte fréquentation pour dégager de substantielles recettes provenant de services tiers (commerce électronique, abonnements, publicité…).

L'équipe G.ho.st représente une collaboration palestino-israélienne unique en son genre. G.ho.st entend apporter de l'emploi, des compétences et de l'espoir dans une région tourmentée et encourager le dialogue entre Palestiniens et Israéliens. G.ho.st a lancé une fondation pour la paix qui fait don d'équipements informatiques à des collectivités palestiniennes et israéliennes défavorisées.

Zvi Schreiber

Fondateur et Directeur général de G.ho.st

« G.ho.st réunit des Palestiniens et des Israéliens pour produire une technologie informatique en nuage grand public, accessible gratuitement partout sur la planète et quel que soit le terminal utilisé. »

Montasser Abdellatif

Responsable Communication Marchés de G.ho.st

« G.ho.st est un véritable modèle pour la paix. Nous espérons que cet ambitieux projet technologique pourra contribuer au développement du secteur informatique palestinien et que ce dernier pourra devenir l'un des piliers de l'économie palestinienne. »

- Une entreprise de 30 professionnels installés dans des villes tant palestiniennes qu'israéliennes.
- L'ordinateur virtuel G.ho.st est disponible en 25 langues.
- La société G.ho.st a été fondée en 2006 par Zvi Schreiber, multientrepreneur israélien d'origine britannique, titulaire d'un doctorat en informatique et déjà créateur de deux autres entreprises prospères dans ce secteur.
- G.ho.st est entièrement hébergé dans le nuage, les ressources distantes étant hébergées dans l'environnement Amazon Web Services pour un maximum de sécurité et avec une architecture évolutive et économique. Sa monétisation sera assurée par des programmes d'affiliation.

http://G.ho.st

Zvi Schreiber

Montasser Abdellatif

Orange France Télécom confie à sa filiale jordanienne le pilotage de sa R&D dans la région

- Jordan Telecom, la filiale d'Orange France Télécom en Jordanie, est un des grands employeurs du pays avec près de 2 500 salariés.
- Son bénéfice net a progressé de 6,1 % en 2008 par rapport à 2007 pour atteindre 106,4 millions d'euros.
- Elle compte 2,52 millions de clients (chiffre en hausse de 3,4 % par rapport à la fin 2007).
- Son résultat consolidé a enregistré une hausse de 0,9 % entre 2007 et 2008, passant de 399,2 à 402,7 millions d'euros.

www.orange.fr

© Atelier Graphique BEI

Tout a commencé en 2000, quand le groupe France Télécom a acquis une part minoritaire du capital de ce qui était alors l'opérateur national de télécommunications de la Jordanie et a accepté d'investir dans la gestion globale de cette société.

Depuis lors, le transfert de connaissances a toujours été un des principaux moteurs de l'investissement de France Télécom en Jordanie. Dans un contexte de relations constructives avec les autorités jordaniennes, France Télécom a par la suite acquis la majorité du capital de la société et l'a rebaptisée Jordan Telecom Group en 2006 en y intégrant l'ensemble des activités fixe, mobile, Internet et contenus.

D'autres étapes importantes ont rapidement suivi, avec notamment en 2007, l'adoption de la marque Orange pour l'ensemble de l'offre Jordan Telecom Group. Ce virage stratégique a permis au groupe de capitaliser sur cette marque de renommée mondiale en consolidant les départements, produits et services sous la bannière Orange.

Une des réalisations les plus marquantes et les plus bénéfiques de la relation avec France Télécom a été l'implantation d'une division Orange Labs en Jordanie. Ce partenariat fructueux est un brillant exemple de la coopération technologique entre le Nord et le Sud et Orange Jordan en est très fier. Le centre qui vient d'ouvrir ses portes a permis de rassembler sous un même toit des chercheurs, des spécialistes commerciaux et des ingénieurs de réseau pour concevoir et commercialiser de nouveaux produits et services.

Idéalement situé entre le bassin méditerranéen et la région du Golfe, ce centre basé en Jordanie va constituer le principal point d'accès pour les filiales d'Orange France Télécom en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie, dans les secteurs suivants : R&D, élaboration de logiciels, spécifications régionales, introduction de nouvelles technologies, etc. Il est bien placé pour répondre aux besoins de ces pays en leur proposant de vrais services innovants, rapidement opérationnels, à un prix attractif et de qualité hors pair. En cela, nous démontrons clairement qu'une coopération régionale au-delà des frontières de chaque pays est possible.

Chez Orange Jordan, nous sommes fiers de déceler les opportunités avant même qu'elles se manifestent. Afin de conforter et d'étendre notre présence dans le bassin méditerranéen, nous prévoyons l'implantation d'un parc technologique centré sur les médias et les télécommunications.

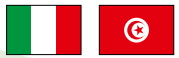
Notre groupe investit également dans la création d'un centre de sécurité de l'information s'appuyant sur les toutes dernières avancées de la technologie pour protéger les données des entreprises et des particuliers en Jordanie. Nous avons exprimé notre attachement à ce projet auprès de S.M. le roi Abdallah II.

Mickael Ghossein

Directeur général d'Orange Jordan
(Jordan Telecom Group)

« Je me réjouis de la solide réussite d'Orange France Télécom en Jordanie. Notre groupe est déterminé à asseoir sa présence dans le Royaume afin d'atteindre d'autres marchés émergents ! »

L'Italien Benetton renforce sa présence industrielle en Tunisie



Fondé en 1965, le groupe Benetton est aujourd'hui présent dans 120 pays. Grand nom du secteur textile-habillement, notre groupe a une très forte identité italienne qui imprègne le style, la qualité et le caractère de nos différentes marques.

Le développement de notre réseau commercial, caractérisé par l'implantation de nos magasins dans des lieux prestigieux au cœur des quartiers historiques et des centres commerciaux et par l'excellente qualité de service offerte à nos clients, s'appuie sur un vaste programme d'investissement à travers le monde, dans lequel la Tunisie continue d'occuper une place prépondérante.

Nous avons décidé de créer une plate-forme de production en Tunisie en 1995, encouragés alors par plusieurs facteurs, notamment le savoir-faire spécifique des entreprises textiles du pays et le rapport qualité-prix avantageux de la main-d'œuvre locale, le tout dans un contexte géographique et culturel proche du nôtre.

La stabilité économique et sociale de la Tunisie et sa politique de large ouverture aux investissements étrangers ont également contribué au succès de notre déploiement industriel dans le pays à moyen et long terme. En 2008, nous avons investi plus de 20 millions d'euros dans la création d'une nouvelle unité de finissage pour la maille. Située à Sahline, cette usine de 20 000 m² offre une capacité de production annuelle de 3,6 millions de kilos de maille par ligne de fabrication et assure une meilleure rentabilité.

Notre plate-forme de Kasserine démontre clairement la réussite de notre partenariat avec les organismes publics régionaux et les entreprises privées tunisiennes. En un an à peine, nous avons incité les entrepreneurs tunisiens à lancer de nombreux projets dans le textile. La région de Kasserine compte aujourd'hui plus de 30 fabricants qui, fin 2008, employaient au moins 3 000 personnes et produisaient 15 millions de vêtements.

Notre groupe fournit aujourd'hui du travail à près de 10 000 personnes en Tunisie sous forme d'emplois directs et indirects.

À l'avenir, nous prévoyons d'intensifier nos relations industrielles et commerciales avec la Tunisie. C'est avec enthousiasme et optimisme que nous travaillons à ce processus de croissance, qui englobe un volet commercial, puisque nous avons déjà ouvert plus de 10 magasins dans le pays.

Alessandro Benetton

Vice-président exécutif de Benetton Group SpA

« La proximité géographique de la Tunisie et de l'Italie, où sont situées les plates-formes logistiques de Benetton, s'avère un atout essentiel pour acheminer rapidement nos produits depuis leur site de fabrication jusqu'au client final qui pénètre dans l'un des 6 200 magasins que compte l'enseigne à travers le monde. »

UNITED COLORS OF BENETTON.

- Plus de 150 millions de vêtements produits chaque année.
- Un réseau de plus de 6 200 magasins modernes à travers le monde.
- Un chiffre d'affaires total de plus de 2 milliards d'euros en 2008.
- Un effectif total de plus de 9 000 personnes.

www.benetton.com

© BENETTON

Le Grec Alumil se tourne vers le Sud pour renforcer sa présence internationale

- 28 filiales (unités de production, réseau commercial et réseau de distribution). Présence commerciale dans 45 pays du monde.
- Capacité d'extrusion de 100 000 tonnes par an.
- Les activités de l'entreprise recouvrent la production et la commercialisation de systèmes en aluminium de marque pour des réalisations architecturales, la production de profilés en aluminium à des fins industrielles ou autres et la production de pièces et accessoires en aluminium pour les fenêtres, les portes intérieures, les panneaux en aluminium composite, etc.

www.alumil.com

© Atelier Graphique BEI

Le groupe Alumil est spécialisé dans l'aluminium architectural. En collaboration avec plus de 500 grandes entreprises techniques et cabinets d'architectes prestigieux, Alumil a réalisé des centaines de projets dans le monde entier.

Nous sommes présents en Jordanie depuis 2004. Ce pays en pleine expansion devient un important pôle commercial régional au cœur du Moyen-Orient. En partenariat avec des cabinets d'architectes renommés, Alumil a mené à bien plusieurs projets immobiliers de grand standing dans ce pays, comme le centre Zara à Amman, qui est aujourd'hui l'un des plus vastes complexes de loisirs du pays. Le secteur immobilier jordanien connaît actuellement une croissance rapide, en particulier dans le segment de l'hôtellerie de luxe. Alumil a été choisi pour la réalisation du Kempinski Hotel Dead Sea, établissement prestigieux qui s'articule autour de trois espaces somptueux entourés de jardins et de lagons.

Alumil est également très présent en Égypte. Ce marché jeune et dynamique offre en effet de nombreuses possibilités. L'économie égyptienne est très diversifiée : le tourisme, l'agriculture, l'industrie et les services contribuent à la richesse nationale. Les réformes législatives qui ont été conduites et les gros investissements nationaux et étrangers réalisés dans les infrastructures locales ont également favorisé l'essor économique du pays.

Aussi, malgré le ralentissement mondial, l'Égypte apparaît-elle toujours à nos yeux comme une terre d'opportunités. C'est pourquoi nous y avons ouvert une ligne de production, en vue d'accroître notre activité sur place, mais aussi dans l'ensemble de la région. Avec un investissement de 10 millions d'euros, nous avons créé deux filiales locales, Alumil Misr for Aluminium et Alumil Misr for Accessories.

Alumil est convaincu du potentiel exceptionnel de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient. C'est la raison pour laquelle nous voulons continuer à nous tourner vers les côtes sud de la Méditerranée pour poursuivre notre expansion internationale !

George Milonas
Président directeur général
d'Alumil Group S.A

Evaggelia Milona
Vice-présidente
d'Alumil Group S.A.

« Le marché du sud de la Méditerranée offre à Alumil de formidables opportunités. Les pays du Maghreb et du Machrek constituent pour nous des objectifs stratégiques, d'une part en tant que clients, en raison de leurs ressources et de leurs vastes plans d'investissement, et, d'autre part, en tant que régions de production compétitives, en raison du coût abordable de leur main-d'œuvre. »

Le leader maghrébin de l'emballage flexible pose ses jalons en Europe

C'est en 2005 que nous avons décidé de nous positionner fortement sur le marché de l'emballage flexible avec un double objectif : devenir leader incontesté dans notre secteur en Afrique du Nord et au Moyen-Orient et un outsider crédible en Europe, le plus gros marché à nos portes. Tout s'est accéléré très vite.

En 2005, nous avons commencé par consolider notre présence sur le marché tunisien avec la prise de contrôle du numéro deux du secteur. En 2007, nous avons renforcé notre positionnement sur le marché nord-africain avec le lancement du projet d'une nouvelle usine d'emballage en Algérie, qui entrera en fonction au milieu de l'année 2009.

En 2007 toujours, nous avons décidé de voir plus loin. C'est la raison pour laquelle nous avons racheté l'entreprise française Roland Emballages située près de Lille, ce qui nous permet d'être présents sur les marchés d'Allemagne, du Benelux et du Royaume-Uni.

Après plusieurs années fastes, Roland Emballages connaissait un certain nombre de difficultés conjoncturelles et commençait à perdre de nombreuses parts de marché, notamment dans le secteur de l'emballage des aliments pour animaux. Voyant son carnet de commandes fondre dangereusement, ce qui remettait en cause la pérennité des emplois sur le site, Roland Emballages s'est tournée vers Altéa Packaging. Nous avons déjà investi 4 millions d'euros sur le site et, loin de réduire la voilure, nous avons sauvé tous les emplois existants. Aujourd'hui, nous sommes très optimistes sur l'avenir de cette entreprise qui emploie plus de 80 salariés, l'activité est repartie de plus belle et nous visons clairement les 16 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009.

Notre stratégie Sud-Sud s'est renforcée en 2008 avec le rachat de l'entreprise marocaine Optima, l'une des cinq premières entreprises marocaines opérant dans le secteur de l'emballage flexible. Nous avons aussi finalisé l'acquisition de Porta Egypt for Packaging Materials et de sa filiale Rotopack Misr, deux entreprises égyptiennes de premier plan spécialisées dans l'emballage flexible en impression hélio.

Ce positionnement euro-méditerranéen s'est révélé payant et nous espérons doubler notre chiffre d'affaires d'ici 2012 !

Slim Zeghal

Directeur général d'Altéa Packaging

« Grâce à son positionnement euro-méditerranéen, Altéa Packaging est aujourd'hui un groupe industriel prospère qui peut tutoyer tous les leaders régionaux et mêmes internationaux ! »

altea PACKAGING

- Un groupe tunisien opérant dans l'emballage flexible en Afrique du Nord et au Moyen-Orient et comptant plus de 700 collaborateurs.
- Un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros en 2008.
- Une capacité de production de plus de 40 000 tonnes par an.
- Leader en Tunisie et en Égypte dans l'emballage flexible.
- Sept sites industriels répartis entre la Tunisie, le Maroc, l'Algérie, l'Égypte et la France.

www.altea-packaging.com

© Atelier Graphique BEI / Altéa Packaging

ZENTIVA

- L'un des principaux fournisseurs de médicaments génériques modernes en Europe centrale et orientale, en Russie et en Turquie.
- Zentiva a réalisé un chiffre d'affaires de 687,6 millions d'euros en 2008 et emploie actuellement près de 6 000 personnes.
- Zentiva est présente dans les pays suivants : République tchèque, Turquie, Slovaquie, Roumanie, Pologne, Russie, Hongrie, Ukraine et États baltes.
- Zentiva a intégré le groupe Sanofi-Aventis en mars 2009.

www.zentiva.cz

Le Tchèque Zentiva pénètre le marché turc et devient un acteur de taille régionale

© Atelier Graphique BEI

Zentiva est une société internationale qui met au point, fabrique et commercialise des produits pharmaceutiques génériques modernes. À la fin 2006, nous étions devenus l'un des premiers fournisseurs de médicaments génériques en Europe centrale et orientale, après une extension de nos activités fondée à la fois sur la croissance interne et sur des acquisitions en Slovaquie et en Roumanie. Nous cherchions donc des possibilités d'expansion dans d'autres pays à fort potentiel de croissance.

La Turquie était clairement un marché attractif pour Zentiva, compte tenu de sa croissance économique, d'une population importante, de sa démographie et du fait que le marché des soins de santé primaires y était encore largement inexploité. Notre analyse a montré que la Turquie pouvait être un marché très important en raison du fort potentiel qu'elle offrait pour les produits génériques modernes de Zentiva. Il était clair que les médicaments génériques pouvaient jouer un rôle central dans la fourniture de meilleurs soins médicaux à la population turque, à un coût raisonnable.

Zentiva est entrée sur le marché turc en mars 2007 en acquérant 75 % d'Eczacibasi Generic Pharmaceuticals (aujourd'hui rebaptisée Eczacibasi Zentiva). Depuis le bouclage de cette acquisition en juillet 2007, nous avons accompli des progrès significatifs dans le développement de nos activités en Turquie. Nous avons beaucoup travaillé à l'intégration d'Eczacibasi Zentiva au groupe Zentiva. Ce rachat a instantanément fait de Zentiva l'un des premiers acteurs du médicament générique en Turquie, puisqu'il englobait un portefeuille de produits commercialisés, des produits en cours de développement attractifs, une équipe commerciale et deux unités de fabrication.

L'envergure de cette acquisition, la plus grande de notre histoire, a montré à quel point nous étions convaincus du potentiel de nos activités en Turquie.

En 2008, la Turquie était déjà devenue le deuxième marché de l'entreprise par son chiffre d'affaires.

Zentiva bénéficie, à nos yeux, d'une plate-forme commerciale très solide en Turquie, que nous souhaitons exploiter en incorporant des médicaments plus modernes à notre gamme de produits, en renforçant notre présence commerciale et en développant le marché encore balbutiant des produits pharmaceutiques modernes pour les soins primaires. Nous ne doutons pas que des défis nous attendent. Néanmoins, notre pénétration du marché turc a été un grand succès stratégique pour Zentiva et nous permet d'étendre l'accès à des médicaments modernes et abordables à un plus grand nombre de patients, désormais avec l'aide de notre nouvelle société mère, Sanofi-Aventis.

Jiri Michal

Directeur général de Zentiva

« Je me félicite des progrès que nous avons réalisés en Turquie jusqu'à présent, comme en témoigne la taille respectable de notre activité, et je crois plus que jamais que notre décision de pénétrer ce marché était excellente pour Zentiva. »

Le Danois BankInvest croit fermement au potentiel de l'Égypte dans le domaine pharmaceutique

Fondé au Danemark en 1969, le groupe BankInvest est aujourd'hui l'un des principaux gestionnaires de portefeuilles de Scandinavie. C'est dans l'industrie pharmaceutique, un secteur vital qui, nous en sommes certains, possède un avenir prometteur dans la région, que nous avons réalisé notre premier investissement en Égypte.

En volume, l'Égypte est le premier producteur et le premier consommateur de produits pharmaceutiques dans l'ensemble de la région. Bien que la consommation par habitant y soit encore relativement faible, la poussée démographique et la jeunesse d'une population de plus de 79 millions d'habitants (près de 84 millions en 2012 !) créent un marché étendu pour des produits pharmaceutiques à la fois efficaces et abordables.

Chez BankInvest, nous savons que les produits pharmaceutiques ont largement contribué à améliorer la santé des populations dans les pays émergents. Toutefois, beaucoup de gens n'ont aucun accès à ces produits, y compris les moins chers, et seule une faible part de la R&D pharmaceutique, quand elle existe, est orientée vers les produits dont les pays émergents, y compris l'Égypte, ont besoin. Déterminés à agir dans le respect des principes du Pacte mondial des Nations unies et de la responsabilité sociale des entreprises, nous avons voulu rééquilibrer la situation en Égypte en investissant dans une société pharmaceutique locale, suffisamment compétitive pour travailler main dans la main avec des entreprises de biotechnologie basées en Europe et aux États-Unis d'Amérique.

Minapharm, une société cairote, est l'un des principaux fabricants de médicaments de prescription du Moyen-Orient. La société est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de produits pharmaceutiques innovants et, par l'intermédiaire de sa filiale Rhein-Minapharm Biogenetics, dans la recherche, le développement et la fabrication de produits biopharmaceutiques.

Rhein-Minapharm Biogenetics a commencé par fabriquer des médicaments transgéniques dans le cadre d'accords de transfert de technologies concédées conclus avec des partenaires européens, avant de lancer son propre programme de R&D en lien étroit avec un réseau intégré d'entreprises et d'universités par le biais de la recherche commune dans le développement clinique et la mise au point de procédés. Les produits en cours de développement comprennent de nouvelles entités moléculaires (NEM) et des médicaments biosimilaires. Dans un monde de la recherche complexe et multiculturel, chercheurs allemands et égyptiens poursuivent ensemble le même objectif, qui est de proposer des produits innovants à des prix abordables et de jouer un rôle de premier plan à l'échelle régionale.

En acquérant 10 % de son capital, nous avons contribué à élargir la présence de Minapharm en Égypte, mais aussi à l'échelle internationale. Minapharm suit une stratégie spécifique fondée sur l'innovation dans la gestion, les produits et les technologies. Nous sommes convaincus que ce partenariat dano-égyptien renforcera la capacité de Minapharm de contribuer à l'amélioration de la qualité de vie de nombreuses personnes en Égypte, mais aussi, de façon plus générale, dans l'ensemble de la région.

Hans Christian Jacobsen

Directeur associé de BankInvest Private Equity New Markets

« Je crois fermement à l'alliance stratégique scellée entre BankInvest et Minapharm. La clé de notre succès repose sur des technologies de pointe et une gouvernance d'entreprise fondée avant tout sur le leadership, l'innovation et la motivation. »

BANKINVEST

- L'un des principaux gestionnaires de portefeuilles de l'espace nordique.
- Près de 13 milliards d'euros d'actifs sous gestion.
- Création en 2006 de « Private Equity New Markets », un fonds d'investissement de 62,3 millions d'euros destiné à nouer des partenariats stratégiques en Égypte et dans un certain nombre d'autres marchés émergents.
- En 2008, création d'un fonds de 102 millions d'euros dans le même objectif.
- Minapharm emploie actuellement 600 personnes et a enregistré un chiffre d'affaires net de 45 millions d'euros en 2008.

www.bankinvest.com

© Atelier Graphique BEI

STORK Fokker

- Un spécialiste des systèmes d'interconnexion électrique pour les avions et les moteurs d'avion.
- Numéro deux dans son secteur, Fokker Elmo possède des usines aux Pays-Bas, en Chine, en Turquie et aux États-Unis d'Amérique.
- Fokker Elmo fait partie du groupe Stork Aerospace, qui, en 2008, employait 3 700 personnes et enregistrait un chiffre d'affaires de 597 millions d'euros.

www.fokker.com

Le Néerlandais Fokker Elmo est confiant en l'avenir de l'aérospatiale turque

Fokker Elmo est reconnu dans le monde entier comme un spécialiste des systèmes de câblage et d'interconnexion pour les avions et les moteurs d'avion. Il constitue l'antenne stratégique du groupe néerlandais Stork Aerospace qui fournit des composants électriques et des pièces détachées d'aéronef aux leaders européens et américains des secteurs de l'aviation civile, commerciale et militaire et de l'aérospatiale. Fokker Elmo créera des centaines d'emplois en Turquie et contribuera à l'économie locale, grâce à des exportations se chiffrant en millions d'euros.

Pour notre usine turque, nous avons choisi de nous installer dans la zone franche égéenne d'Izmir car nous avons été séduits par les conditions proposées aux entreprises internationales en matière de développement d'activité, d'emploi, de délai d'installation et d'environnement. L'excellente coopération que nous avons instituée avec les autorités turques nous a également incités à choisir la Turquie et Izmir.

Boeing, EADS et Lockheed Martin, les clients de Fokker Elmo, se sont associés dès le début à ce projet et l'ont fortement encouragé. L'usine d'Izmir fabrique des câblages pour les programmes aéronautiques des principaux clients de Fokker Elmo, tels que Boeing, EADS/Airbus et Lockheed Martin. Cette usine est totalement opérationnelle depuis le troisième trimestre de 2008. Occupant près de 8 000 m^2, elle devrait employer, d'ici cinq ans, de 300 à 500 personnes et enregistrer un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros.

Notre filiale turque utilise un modèle d'activité, des outils et des processus précis identiques à ceux des autres usines de Fokker Elmo afin d'obtenir les mêmes résultats sur le plan de la qualité et du respect des délais de livraison.

Une vaste équipe pluridisciplinaire associant du personnel turc et néerlandais de Fokker Elmo a réussi la prouesse de construire cette nouvelle usine et d'obtenir la certification AS9100 à 100 %. Il est évident qu'elle n'aurait pu y parvenir sans le soutien permanent des autorités turques et de nos clients.

Nous sommes convaincus que, grâce à l'élargissement de notre présence à l'échelle internationale et à l'utilisation de notre système unique de conception et de fabrication des câblages, nous réussirons à mettre en œuvre un modèle d'activité qui a fait ses preuves et à servir encore mieux nos clients du secteur aéronautique.

Jan Lagasse

Directeur général de Fokker Elmo

« L'industrie aéronautique turque présente l'avantage d'offrir des coûts compétitifs tout en garantissant un haut niveau de qualité. Notre présence industrielle en Turquie témoigne de notre volonté réelle d'instaurer sur place un partenariat de long terme, dont les deux parties pourront bénéficier au maximum. »

© ANIMA Investment Network

Assurance : l'Espagnol Mapfre devient un acteur de premier plan en Méditerranée

Dans les années 80, Mapfre a amorcé son développement sur les marchés internationaux, et notamment en Amérique latine, région où il a été l'une des premières compagnies d'assurance à investir. Depuis lors, Mapfre, parti à la conquête d'autres continents (Europe, Afrique et Asie), est devenu un groupe mondial.

Dans le cadre de sa stratégie d'expansion et de diversification, Mapfre a pris pied sur la rive sud du bassin méditerranéen, attiré par le potentiel de croissance de ces marchés et motivé par sa détermination à établir des relations durables avec des partenaires locaux et sa volonté de contribuer au développement des différents pays.

Poursuivant cette stratégie d'internationalisation, Mapfre a commencé par implanter des activités de réassurance et d'assistance dans cette région. Ces deux activités étant toujours l'occasion de se forger une connaissance privilégiée des nouveaux marchés, le groupe a pu se doter des atouts nécessaires pour exploiter le potentiel de ces marchés dans le domaine de l'assurance.

Mapfre Re, la filiale de réassurance de Mapfre, a développé au cours des 30 dernières années une activité importante sur les marchés méditerranéens, au sein desquels elle a toujours été bien accueillie.

En 2007, nous avons franchi une nouvelle étape dans notre stratégie en Méditerranée avec le démarrage d'activités directes d'assurance en Turquie, un marché que le groupe connaissait déjà grâce à l'expérience acquise dans d'autres secteurs d'activité. Mapfre a renforcé son implantation en Turquie à la faveur d'une prise de participation majoritaire dans l'une des premières compagnies d'assurance, ce qui lui a permis d'étendre ses activités à un marché proche de l'Union européenne et présentant un solide potentiel de développement. Notre nouvelle filiale turque, Mapfre Genel Sigorta, a créé plus de 300 emplois et collabore avec un vaste réseau d'agents indépendants.

En 2008, Mapfre était présent dans plusieurs pays du bassin méditerranéen, notamment l'Algérie, la Tunisie, la Jordanie, la Libye, l'Égypte et la Turquie. Les potentialités de ces marchés ne sont pas encore pleinement exploitées et la présence actuelle de Mapfre dans ces pays le place en excellente position pour l'avenir !

José Manuel Martínez

Président de Mapfre

« Ces dernières années, nous avons ouvert des bureaux en Algérie, en Égypte, en Jordanie, en Libye, et en Tunisie. Idéalement situé au carrefour entre l'Europe et l'Asie, le marché turc est la dernière étape en date de notre développement stratégique. »

MAPFRE

- Un groupe espagnol indépendant qui opère dans 45 pays, principalement dans le secteur de l'assurance, de la réassurance et d'autres activités de services.
- Emploie plus de 34 600 personnes à travers le monde. Dispose d'un vaste réseau de distribution de près de 5 800 agences. A réalisé en 2008 un bénéfice net de 900 millions d'euros et un chiffre d'affaires net supérieur à 17,7 milliards d'euros.
- La filiale Mapfre Re figure parmi les 15 premières sociétés de réassurance au monde.

www.mapfre.com

© Atelier Graphique BEI

TUI Travel PLC
More than a smile

- TUI Travel PLC est une société internationale de voyages touristiques qui a son siège au Royaume-Uni. Elle est cotée à la Bourse de Londres et sa capitalisation boursière s'établit aux alentours de 2,5 milliards de livres sterling britanniques. L'Allemand TUI AG est l'actionnaire majoritaire de TUI Travel PLC.
- 30 millions de clients et plus de 200 produits. Propriétaire de 155 aéronefs, 3 500 points de vente en Europe. Emploie plus de 50 000 personnes à travers le monde.
- Les marques de voyagistes de TUI en Allemagne, en Belgique et en France acheminent plus de 500 000 voyageurs par an.
- Propriétaire de Jet4you, une compagnie aérienne à bas coût qui assure de fréquentes liaisons entre les grandes villes du Maroc et de nombreux aéroports européens.

www.tuitravelplc.com

TUI Travel fait du Maroc une destination écotouristique

© ANIMA Investment Network

Le Maroc est pour TUI Travel une destination phare. Dans ce pays, tout est possible, d'un week-end prolongé dans la ville impériale de Marrakech à un séjour tout compris dans l'une des plus belles stations balnéaires du pays. Marrakech et Agadir sont les destinations les plus prisées et les forfaits de 7 à 10 jours à la plage sont les préférés de notre clientèle, composée en majeure partie de touristes européens issus des classes moyennes.

Nos clients plus aventureux peuvent quant à eux profiter de la beauté des vastes paysages naturels pour faire des randonnées à pied, en vélo tout terrain ou à dos de chameau. Les marques sous lesquelles TUI Travel opère, notamment Exodus, Sawadee et Imaginative Traveller, spécialisées dans les voyages organisés en petit groupe, proposent des circuits culturels ou des « circuits aventure » accompagnés dans cette région.

Nous tenons à souligner la place centrale dévolue au développement durable dans la manière de diriger et de gérer TUI Travel. Nous savons que nos clients passent de meilleures vacances dans un environnement sain et que leurs vacances sont d'autant plus réussies que les collaborateurs sont heureux et les populations locales prospères. Nous savons aussi que notre activité a un impact sur l'environnement et sur la population, sur les marchés d'origine et dans les pays de destination. L'objectif ambitieux que nous nous sommes fixé consiste à développer au maximum les retombées bénéfiques de notre activité tout en réduisant autant que possible les incidences environnementales négatives de nos vols et de notre activité dans tous les pays où nous travaillons, notamment le Maroc.

C'est dans cette perspective que s'inscrit le projet Every drop counts (chaque goutte compte) mené dans le cadre d'un partenariat entre l'organisation caritative « Travel Foundation », basée au Royaume-Uni, et l'Office national du tourisme marocain. Ce projet, lancé à Marrakech le 29 novembre 2008 à l'occasion de la conférence de l'Association des voyagistes indépendants (AITO), se poursuivra jusqu'en octobre 2009. Il s'agit de travailler aux côtés de 50 hôtels et autant de riads de la région de Marrakech pour économiser l'eau. Grâce à l'utilisation de techniques simples et peu coûteuses, les hôteliers peuvent espérer économiser jusqu'à 15 % sur leur facture d'eau, ce qui montre que la durabilité est aussi favorable aux affaires qu'à l'environnement.

Peter Long

Directeur général de TUI Travel PLC

« Le Maroc, l'une des destinations de vacances les plus appréciées en Afrique du Nord, permet à TUI Travel de proposer une superbe palette de séjours pour lesquels il se charge du voyage et des activités, sans oublier les perspectives de développement d'un tourisme durable ! »

Kreos Capital, un acteur de premier plan du capital-investissement en Israël

Kreos Capital, dont un associé est présent en permanence en Israël depuis 1999, est aujourd'hui un grand fournisseur de dette-capital-risque (venture debt) dans ce pays et en Europe. Son objectif est d'aider des entreprises innovantes, financées par capital-risque, à acquérir une dimension internationale de premier plan.

L'excellente réputation dont jouit Israël, celle d'une économie technologiquement avancée, en fait une destination de choix pour les investissements étrangers venant d'un grand nombre d'entreprises multinationales de premier plan et de sociétés de capital-risque étrangères.

Le pays s'est rapidement révélé être un centre de production de biens de haute technologie, particulièrement de logiciels.

Engagé à soutenir l'épanouissement technologique israélien, Kreos Capital accompagne les jeunes pousses spécialisées dans les technologies, depuis leur lancement jusqu'à la veille de leur introduction en Bourse, sous forme de prêts et d'apports de capitaux pour un montant compris généralement entre 750 000 euros et plus de 16 millions d'euros. Notre équipe dispose de l'expérience nécessaire pour évaluer les besoins des sociétés en phase de démarrage et, ainsi, pour proposer des financements par l'emprunt correspondant aux exigences réelles des entreprises en croissance ainsi qu'à celles des investisseurs en capital-risque.

Kreos Capital se concentre sur la création de valeur des entreprises qu'elle finance et observe donc l'aspect capital-risque de chaque demande de financement, proposant des décisions rapides, sans toutefois exiger de siège au conseil d'administration ni de vérifications préalables complexes, de réévaluation des actions, de dilution substantielle du capital, d'acompte ou encore de garantie personnelle.

En tant que fournisseur européen de dette-capital-risque ayant travaillé par le passé dans plusieurs régions stratégiques et avec les plus grands fonds de capital-risque du pays, Kreos Capital peut offrir à la fois un soutien local et un vaste réseau de contacts en Israël. Nous avons entièrement confiance en la solidité du secteur israélien des technologies de l'information et c'est la raison pour laquelle, chez Kreos Capital, nous sommes plus persuadés que jamais qu'investir dans l'innovation est le meilleur moyen de se préparer pour le monde d'après la crise financière.

Raoul Stein

Associé de Kreos Capital

« La grande concentration de personnes pleines de talent et novatrices en Israël fait de ce pays une destination idéale pour les investisseurs. Kreos Capital est entièrement dévouée au marché israélien et soutient déjà de nombreuses entreprises de technologies innovantes. »

KREOS CAPITAL

- L'entreprise spécialisée Kreos Capital a été créée en 1998 en tant que premier fournisseur de dette-capital-risque en Europe. Ses financements offrent des solutions de remplacement face à un marché du capital-risque qui arrive à maturité.
- Les bureaux européens de Kreos Capital sont à Londres et à Stockholm et son bureau israélien est situé à Herzliya Pituach.
- Depuis 1999, Kreos Capital a investi 160 millions d'euros dans 68 transactions en Israël, la taille de chaque opération variant de 700 000 euros à 8,6 millions d'euros.
- Aternity, Celtro, Deep Breeze, Finjan, Oree et WiNetworks font partie de son portefeuille d'entreprises israéliennes.

www.kreoscapital.com

© Atelier Graphique BEI

- Euromedic est un fournisseur de services de santé qui a pour siège Budapest (Hongrie) et qui est constitué à Amsterdam (Pays-Bas). Actuellement, la société possède et gère entièrement 195 centres médicaux dans 15 pays européens. Dix autres sont en cours de construction.
- Fournit des services médicaux d'une importance vitale, selon les normes européennes les plus exigeantes, dans des structures de soins existantes gérées par le secteur public.

www.euromedic.com

Le Hongrois Euromedic prend part au développement du système de santé turc

© Atelier Graphique BEI

Avec une population de plus de 70 millions d'habitants et une économie en pleine expansion, la Turquie est apparue rapidement comme un marché potentiel énorme pour les investissements dans le secteur de la santé.

Après son implantation en Turquie en 2005, Euromedic a débuté ses activités dans le pays dans le domaine de la dialyse. Sa stratégie était de bâtir un réseau en créant de nouveaux centres de dialyse là où existaient des besoins cliniques et en reprenant des centres opérationnels existants, en particulier dans le centre et le nord de l'Anatolie.

Au cours des trois dernières années, la société a construit ou repris 14 centres de dialyse à travers le pays, accueillant plus de 1 400 patients et créant plus de 370 emplois dans le domaine de la santé.

L'année dernière, Euromedic a également acquis une polyclinique à Istanbul, dotée de grandes capacités de radiodiagnostic et d'analyse. Première clinique privée de cette importance à Istanbul, l'établissement est réputé pour ses services de diagnostic sûrs et impartiaux, qui pratique plus de 4 000 contrôles médicaux et plusieurs milliers d'examens radiologiques chaque année. La clinique emploie plus de 60 professionnels de santé, dont 40 sont des médecins réputés dans leur spécialité.

Euromedic poursuivra le déploiement de ses activités en Turquie dans les domaines de la dialyse et du diagnostic, mais aussi dans les services de radiothérapie et d'analyse.

Les patients et les employés d'Euromedic en Turquie comptent beaucoup sur nous pour apporter les solutions et l'expertise nécessaires à l'appui du développement d'un secteur vital, essentiel pour le bien-être de l'ensemble de la société.

Nous voyons un avenir très prometteur pour le secteur de la santé en Turquie, où les citoyens pourront accéder plus facilement à ce dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin, et à des coûts plus abordables.

Joseph Priel

Directeur général d'Euromedic International

« En développant nos activités en Turquie, nous cherchons à conserver notre position de chef de file dans le développement des services de santé mixtes public-privé, non seulement en Europe, mais aussi sur le pourtour méditerranéen. »

La société scandinave Arla Foods est en pointe sur le marché libanais des produits laitiers

Arla Foods est une société laitière scandinave implantée dans plus de 100 pays à travers le monde. Notre mission est de fournir aux consommateurs modernes des produits lactés naturels, innovants et hautement nutritifs.

Pendant des décennies, Arla Foods a notamment fourni les consommateurs des pays méditerranéens et la société s'est assuré des positions de premier plan grâce à deux marques danoises solidement établies, LURPAK pour le beurre et PUCK pour la crème et le fromage.

Nous sommes fermement convaincus que cette région émergente présente un potentiel très important. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé en 2006 de créer une coentreprise, Arla Kallassi Foods, en partenariat avec le groupe Kallassi, une société libanaise. Il nous a semblé qu'une société locale présente sur le marché conduirait à un développement plus vigoureux de nos débouchés au Liban, ce qui s'est avéré exact.

Les consommateurs libanais recherchent des produits de première qualité, naturels et sains – trois critères qui correspondent aux valeurs essentielles que nous défendons à Arla Foods. Nous sommes convaincus d'avoir beaucoup à offrir aux consommateurs libanais et nous apprécions le partenariat que nous avons conclu avec le groupe Kallassi, qui nous permet de prendre pied sur un marché laitier en plein essor et doté d'un potentiel très prometteur.

Du fait de notre position de chef de file sur le marché des produits de grande consommation (FMCG), il nous faut appréhender toutes les caractéristiques des consommateurs locaux. Nous avons considéré qu'il était important d'investir dans tous les outils de promotion et d'être présents dans tous les secteurs de la commercialisation, tant par la publicité que hors-média, afin de communiquer avec nos consommateurs finaux.

Nous fournissons aujourd'hui directement, grâce à notre propre structure de vente, plus de 4 000 points de vente au Liban, des plus petits grossistes aux plus gros supermarchés.

Torben Terp Hansen

Directeur général d'Arla Kallassi Foods Lebanon

« Arla Foods entend jouer un rôle de premier plan sur le marché des produits laitiers au Liban, c'est pourquoi nous avons ouvert une filiale à Beyrouth. Il s'agit d'une étape importante qui fait du Liban, mais aussi de tout le bassin méditerranéen, un marché prometteur pour notre société. »

Arla
Closer to Nature

- Arla Foods est une importante société européenne de produits laitiers.
- Arla Foods est une coopérative qui appartient à 15 000 agriculteurs danois et suédois.
- Le chiffre d'affaires a dépassé 6,6 milliards d'euros en 2008.
- Au Moyen-Orient, Arla Foods a des filiales locales au Liban, en Arabie Saoudite, dans les Émirats arabes unis, au Koweït, à Oman et au Qatar.

www.arlafoods.com

© Atelier Graphique BEI

PETROCELTIC
INTERNATIONAL PLC

- Petroceltic est une PME active dans l'exploration et la production pétrolières et gazières. Elle est cotée sur l'Alternative Investment Market (AIM) de la Bourse de Londres et sur l'Irish Enterprise Exchange (IEX) de la Bourse de Dublin.
- Au 1er janvier 2009, ses avoirs en banque dépassaient les 39 millions d'euros. En mai 2009, l'introduction en Bourse des actions de Petroceltic lui a rapporté 28 millions d'euros supplémentaires.
- Depuis 2002, Petroceltic a investi plus de 53 millions d'euros dans l'exploration pétrolière et gazière en Algérie et en Tunisie et compte investir 40 millions d'euros supplémentaires au cours de l'année 2009.

www.petroceltic.ie

Pour Petroceltic, le partenariat est la clé pour mettre en valeur le potentiel énergétique du Maghreb

© Atelier Graphique BEI

L'entreprise Petroceltic International plc intervient dans le secteur en amont de l'industrie pétrolière et gazière, c'est-à-dire dans l'exploration et la production. Son siège est à Dublin, en Irlande, et elle dispose de bureaux régionaux à Alger, Hassi Messaoud, Tunis, Rome et Londres.

Notre stratégie consiste à découvrir ou acquérir des gisements ayant des ressources potentielles en hydrocarbures significatives et de les exploiter afin de créer une plus grande valeur pour nos actionnaires et nos pays hôtes. Nous travaillons essentiellement au développement de gisements dans des pays aux régimes fiscaux attractifs et ce, avec des partenaires solides pouvant à la fois apporter un savoir-faire complémentaire et contribuer à une bonne santé financière. Petroceltic est détenue à 22,34 % par son partenaire stratégique, Iberdrola – entreprise espagnole de service public d'importance majeure et acteur significatif du marché de l'énergie en Afrique du Nord.

Petroceltic intervient en Algérie depuis 2004. En 2005, nous avons acquis 75 % du périmètre Isarène, d'une superficie de 7 700 km^2, dans le bassin d'Illizi (sud de l'Algérie). Les 25 % restants sont détenus par notre partenaire, l'entreprise pétrolière et gazière de l'État algérien, Sonatrach. Ensemble, nous avons effectué des études géologiques et géophysiques approfondies, évalué les puits de découverte existant dans la région, foré deux puits supplémentaires et mené à bien une étude sismique détaillée en trois dimensions. L'équipe de Petroceltic a passé plus de 800 000 heures-personnes dans le désert du Sahara sans enregistrer un quelconque incident grave lié à la santé, à la sécurité ou à l'environnement.

Petroceltic intervient en Tunisie depuis 2003. En 2004, nous avons acquis 57 % du périmètre Ksar Hadada, d'une superficie de 5 600 km^2, dans le bassin de Gadhamès (dans le sud tunisien). Les 43 % restants appartiennent à notre partenaire Independent Resources et ses associés. Pour l'heure, nous nous concentrons surtout sur la partie sud du périmètre défini par le permis d'exploration, où nous espérons pouvoir continuer nos recherches en forant des puits d'exploration supplémentaires dans un futur proche.

Petroceltic croit au grand potentiel de cette région. C'est pourquoi nous avons consacré du temps et de l'énergie à la construction de relations solides et durables à tous les niveaux, en Algérie comme en Tunisie. Nous disposons d'une équipe de professionnels très expérimentés et réputés et nous continuons à bénéficier du soutien et des encouragements de nos gouvernements hôtes et de leurs institutions respectives en charge des hydrocarbures. Nous sommes convaincus des avantages du partenariat, qui constitue, selon nous, la clef permettant de libérer le potentiel d'hydrocarbures du Maghreb !

Brian O'Cathain

Directeur général de Petroceltic International plc

« Pour Petroceltic, les ressources en hydrocarbures de l'Algérie et de la Tunisie sont significatives et peuvent être développées en partenariat, avec le soutien de gouvernements qui sont favorables aux entreprises et qui ont à la fois de grands objectifs de croissance pour leur secteur énergétique et des perspectives internationales. »

L'Autrichien OMV voit l'Afrique du Nord comme un partenaire stratégique pour garantir la sécurité énergétique de l'Europe

Aujourd'hui, les 500 millions d'habitants des 27 pays membres de l'Union européenne veulent pouvoir compter sur une alimentation en énergie sûre, bon marché et respectueuse de l'environnement. C'est pourquoi la sécurité des approvisionnements est, avec la rentabilité et la durabilité, l'un des piliers du système énergétique européen. Or, pour maintenir un haut niveau de sécurité énergétique, les industriels doivent relever plusieurs défis tels que la hausse de la demande et la concurrence de plus en plus rude pour l'accès aux ressources.

Chez OMV, nous sommes conscients du rôle important que joue l'Afrique du Nord pour répondre aux besoins en énergie de l'Europe. Les exportations énergétiques de la région devraient augmenter au cours des prochaines années car ses champs pétroliers et gaziers sont idéalement situés pour alimenter les marchés européens.

Aujourd'hui, la Tunisie, l'Égypte et la Libye sont des pays importants en Afrique du Nord, région clé pour OMV. La prolongation de nos contrats en Libye jusqu'en 2032 est un des exemples les plus significatifs de nos récents engagements dans la région. Les principales installations d'OMV en Libye sont situées dans les zones géologiques du bassin de Sirte et du bassin du Mourzouk, mais notre groupe explore également activement d'autres gisements dans ce pays, y compris en haute mer, au large de Benghazi. OMV détient actuellement des intérêts dans deux licences d'exploration et cinq licences d'exploitation en Tunisie et mène un programme d'exploration au large des côtes égyptiennes.

En tant qu'entreprise européenne spécialisée dans le secteur du pétrole et du gaz, nous nous sentons pleinement engagés à tenir compte des facteurs économiques, mais aussi des valeurs écologiques et sociales. Nous avons énoncé nos valeurs dans un code de conduite basé sur les dix principes du Pacte mondial des Nations unies, signé par OMV. Le Pacte mondial couvre les quatre domaines clés suivants : normes du travail, droits de l'homme, environnement et lutte anti-corruption. Nous sommes conscients de la responsabilité sociale de notre entreprise et nous faisons en sorte que nos collaborateurs et nos fournisseurs respectent ces valeurs dans leur comportement au quotidien.

OMV a tissé de solides relations au fil des années avec l'Afrique du Nord et nous sommes heureux de constater que cette région clé constitue aujourd'hui un marché émergent doté d'un énorme potentiel dans le secteur des hydrocarbures. Plus que jamais, nous sommes convaincus que l'Afrique du Nord et l'Europe vont continuer à intensifier leur excellent partenariat.

Helmut Langanger

Membre du directoire, responsable de la division Exploration et production d'OMV

« OMV opère en Afrique du Nord depuis plus de 30 ans. La prolongation de nos contrats apporte l'assurance de poursuivre notre activité dans cette région pendant 30 années de plus, et donc d'œuvrer pour assurer la continuité de l'approvisionnement énergétique de l'Autriche et de l'Europe. »

OMV

- OMV a un portefeuille équilibré d'activités d'exploration et de production dans 17 pays. Il produit environ 317 000 barils équivalents pétrole par jour.
- OMV approvisionne en énergie plus de cent millions de consommateurs. Il emploie plus de 41 000 salariés dans le monde.
- L'exploration et la production de pétrole et de gaz constituent l'un des trois métiers de base qui, avec les activités de raffinage, commercialisation, gaz et électricité, ont permis à ce groupe de générer un chiffre d'affaires de plus de 25 milliards d'euros en 2008.

www.omv.com

© Atelier Graphique BEI

Enefit

- Enefit est le nom sous lequel sont regroupées les activités internationales d'Eesti Energia.
- Une entreprise d'État chargée de la production, de la vente et du transport d'énergie électrique et thermique. La matière première la plus utilisée pour la production d'énergie (le schiste bitumineux) est extraite des mines dont l'entreprise est propriétaire.
- En 2008-2009, le résultat de l'entreprise s'est élevé à 668 millions d'euros. Eesti Energia emploie 8 349 personnes.

www.enefit.com

L'entreprise estonienne Enefit met en place une industrie du schiste bitumineux en Jordanie

© Atelier Graphique BEI

L'entreprise énergétique Eesti Energia intervient à tous les niveaux de la chaîne de valeur, de l'exploitation minière de schiste bitumineux aux services client et à la vente, en passant par la production d'électricité et de chaleur et par une production de pétrole unique en son genre. Elle opère dans les trois États baltes, en Finlande et en Jordanie. Elle est connue sous le nom Eesti Energia en Estonie et, depuis mai 2009, utilise celui d'Enefit pour toutes ses activités internationales.

Notre entreprise exploite le schiste bitumineux à l'échelle mondiale et est également le plus grand producteur d'énergie d'Estonie, où elle fournit plus de 90 % de l'énergie électrique du pays à partir de schiste bitumineux (un schiste au grain fin qui contient du pétrole pouvant être extrait par chauffage). Nous nous lançons dans la production de pétrole, équipés de certaines des meilleures technologies appliquées commerciales au monde, que nous mettons en œuvre dans une installation pétrolière située en Estonie.

Avec notre partenaire stratégique Outotec, nous travaillons à la mise au point d'un caloporteur solide destiné à la production de combustible liquide et vendons notre savoir-faire ainsi que nos solutions en matière d'éléments techniques essentiels à des pays souhaitant exploiter leurs réserves de schiste bitumineux. C'est notamment le cas de la Jordanie, qui a l'intention de construire, en collaboration étroite avec nous, un complexe de production d'électricité et de combustibles liquides.

Nous avons constaté qu'il existe un climat propice aux affaires en Jordanie, où attirer des investisseurs étrangers est l'une des principales priorités nationales. Le pays, qui importe plus de 90 % de sa consommation annuelle de pétrole, possède l'un des plus grands gisements de schiste bitumineux au monde. Selon les résultats de notre étude de faisabilité, ne serait-ce qu'un seul des vingt gisements de schiste bitumineux du pays pourrait rapporter jusqu'à 36 000 barils de pétrole par jour.

En avril 2008, nous avons conclu un accord avec les autorités jordaniennes et l'entreprise nationale d'électricité afin d'installer la première centrale électrique du pays à être alimentée par du schiste bitumineux. Au cours des trois années à venir, nous procéderons aux études et aux préparatifs nécessaires à la conception et à la construction de la future usine – construction qui pourrait commencer en 2012.

Persuadés que l'exploitation de ce projet en Jordanie sera couronnée de succès, nous sommes prêts à exporter notre savoir-faire unique en matière d'extraction de schiste bitumineux vers d'autres pays intéressés par l'exploitation de cette roche, tels que le Maroc !

Sandor Liive

Directeur général d'Eesti Energia

« Nous sommes heureux de fournir à la Jordanie des solutions énergétiques d'avenir. Notre présence dans ce pays nous permet de tirer parti de l'expérience acquise et des technologies conçues ici même, en Estonie ! »

L'Espagnol Abener voit dans le désert algérien une solution durable aux besoins énergétiques de l'Europe

Abener croit fermement au potentiel solaire de l'Afrique du Nord. Dans des pays comme l'Algérie, le Maroc, la Tunisie ou la Libye, le solaire pourrait créer des milliers d'emplois, attirer de nombreux investissements étrangers dans les infrastructures et permettre la mise en place d'une industrie énergétique durable.

En 2007, Abener a entrepris à Hassi R'Mel (dans le sud de l'Algérie) la construction de la première centrale hybride au monde, exploitant la technologie à cycle combiné solaire intégré (ISCC), avec à la clé une puissance de 150 MW. Ce projet, clairement marqué par son caractère innovant et durable, a pour horizon l'année 2010. Il s'agit d'une expérience pionnière au niveau mondial, qui intègre un parc solaire de capteurs cylindro-paraboliques (CCP) représentant 180 000 m^2 de surface réfléchissante.

L'aspect le plus novateur réside dans sa capacité à conserver un rendement constant grâce au cycle combiné solaire-gaz. L'étendue des champs gaziers dans cette région rend plus rentables les installations de production classiques. Abener doit relever plusieurs défis en Algérie, liés tout d'abord à l'implantation de la centrale à proximité du désert du Sahara, ensuite aux difficultés d'installer un parc solaire d'une telle envergure et enfin à la chaleur du désert qui réduit l'efficacité énergétique de la centrale.

Pour répondre à ces problématiques, Abener a passé des accords avec les meilleurs fournisseurs afin d'accélérer la phase d'ingénierie.

Les capacités de la technologie solaire sont encore méconnues à l'échelle mondiale. Dès que l'on évoque l'énergie solaire, celle-ci fait penser à de petits panneaux, mais très rarement à de gigantesques centrales dont la production peut suffire à alimenter en électricité un pays entier, voire sans doute à l'avenir, tout un continent.

L'Europe est confrontée à des besoins énergétiques croissants. Or nous savons que l'Afrique du Nord, mais aussi l'ensemble du bassin méditerranéen peuvent fournir une solution durable et écologique. Chez Abener, nous travaillons d'arrache-pied pour que cela devienne réalité !

Manuel J. Valverde Delgado

Directeur général d'Abener Energía

« La construction d'une centrale solaire géante dans le Sahara algérien représente un formidable défi pour Abener, mais j'ai une totale confiance dans le succès futur de ce projet exceptionnel ! »

ABENER

- Société espagnole créée en 1994 et employant 994 personnes en 2008.
- Secteur d'activité : ingénierie et construction industrielle de centrales thermiques solaires et d'usines de biocarburants, ainsi que d'installations de production classiques.
- Chiffre d'affaires de 693 millions d'euros en 2008 (contre 353 millions d'euros en 2007 et 168 millions d'euros en 2006).
- Présence internationale : Pologne, Mexique, États-Unis d'Amérique, Inde, Brésil, Maroc, Algérie, France, Pays-Bas, Allemagne, Royaume-Uni.

www.abener.com

Projet d'Abener à Hassi R'mel (Sud de l'Algérie).

Les organisations partenaires

La direction générale des entreprises et de l'industrie de la Commission européenne soutient les efforts des entreprises européennes pour être concurrentielles dans l'économie globale et pour produire de la croissance et des emplois durables au profit de tous les citoyens de l'Union européenne (UE). Elle encourage l'innovation et l'esprit d'entreprise à travers l'UE, en mettant l'accent sur les petites et moyennes entreprises (PME). La DG Entreprises et industrie élabore et contrôle la législation de l'UE afin de créer les conditions propices à la prospérité des entreprises européennes. www.ec.europa.eu/enterprise

L'office de coopération EuropeAid de la Commission européenne gère des programmes externes d'aide de l'UE et fait en sorte que l'aide au développement soit apportée dans le monde entier. La mission principale d'EuropeAid est de mettre en oeuvre les instruments externes d'aide de la Commission financés par le budget de l'Union et par le Fonds européen de développement. Pour assurer la cohérence, la complémentarité et la coordination dans la mise en oeuvre des programmes externes d'aide dans le monde entier, EuropeAid travaille en collaboration étroite avec ses différents partenaires. Le but général est de rendre l'aide extérieure plus efficace. www.ec.europa.eu/europeaid

Banque européenne d'investissement La Banque européenne d'investissement (BEI) a été créée par le traité de Rome en 1958 en tant qu'institution de financement à long terme de l'Union européenne. Sa mission est de contribuer aux objectifs de l'Union européenne ; dans ce cadre, la BEI adapte en permanence son activité en fonction de l'évolution des politiques de l'UE. Dans la région méditerranéenne, la BEI agit par le biais de sa Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat (FEMIP). Ses deux objectifs principaux sont l'appui au secteur privé et la création d'un environnement propice aux investissements au moyen d'infrastructures efficaces et de systèmes financiers appropriés. www.eib.org/femip

INVEST in med Le programme Invest in Med vise à développer durablement les relations d'affaires, les investissements et les partenariats d'entreprises entre les deux rives de la Méditerranée. Financé à 75 % par l'Union européenne sur la période 2008-2011, et soutenu par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Ville de Marseille et Euroméditerranée, il est piloté par le consortium MedAlliance, qui réunit des agences de développement économique (ANIMA, leader du programme), des CCI (ASCAME, EUROCHAMBRES) et des fédérations d'entreprises (BUSINESSMED). Avec les membres de ces réseaux et leurs partenaires associés (ONUDI, GTZ, EPA Euroméditerranée, Banque mondiale, etc.), un millier d'acteurs économiques sont ainsi mobilisés au travers d'initiatives pilotes centrées sur des filières méditerranéennes d'avenir. Chaque année, une centaine d'opérations de terrain associent les 27 pays de l'Union européenne et leurs neuf partenaires du sud : Algérie, Autorité palestinienne, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie. www.invest-in-med.eu

ANIMA Investment Network Together for a competitive Medit ANIMA Investment Network est une plate-forme multipays de développement économique de la Méditerranée, qui réunit plus de 60 agences gouvernementales et réseaux internationaux du pourtour méditerranéen. L'objectif d'ANIMA est de contribuer à l'instauration d'un meilleur climat pour l'investissement et les affaires ainsi qu'à la croissance des flux de capitaux dans la région Méditerranée. www.anima.coop

Créée en 1982 à Barcelone, l'ASCAME (Association des chambres de commerce et d'industrie de la Méditerranée) réunit plus de 200 chambres de 22 pays méditerranéens. Elle a pour objectifs de constituer un réseau de chambres de commerce et d'organisations travaillant dans le domaine de la coopération et des échanges économiques entre les pays de la région méditerranéenne, de promouvoir et de rechercher des complémentarités entre les économies des pays concernés, d'affirmer l'identité méditerranéenne et de contribuer à la création d'un espace de paix, de tolérance, de sécurité et de prospérité. www.ascame.org

BUSINESSMED BusinessMed ou Union méditerranéenne des confédérations d'entreprises (UMCE-BUSINESSMED) est une organisation patronale régionale qui est née de la volonté, de la détermination et du militantisme des présidents des fédérations des douze pays membres fondateurs. Sa mission est de réussir la zone de libre-échange euro-méditerranéenne, d'installer un climat économique et social favorisant le développement des flux d'investissements, d'augmenter la compétitivité des PME dans les pays membres, de promouvoir les investissements Nord-Sud et Sud-Sud et d'établir un lien formel entre les organisations patronales méditerranéennes et européennes (BUSINESS EUROPE). www.businessmed-med.com

EUROCHAMBRES EUROCHAMBRES est l'Association européenne des chambres de commerce et d'industrie. Elle représente plus de 19 millions d'entreprises situées dans 45 pays européens par l'intermédiaire d'un réseau de 2 000 chambres régionales ou locales. Plus de 90 % de ces entreprises sont des PME. EUROCHAMBRES est la seule organisation européenne à servir les intérêts des entreprises européennes, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité – et ce grâce au caractère multisectoriel de ses adhérents – et la seule à être aussi proche des entreprises, du fait de la vocation régionale des différentes chambres. www.eurochambres.eu

Remerciements

La publication de la présente brochure a été coordonnée par la Banque européenne d'investissement (Alain Nadeau et Joyce Liyan), la direction générale des entreprises et de l'industrie de la Commission européenne (Marie Corman) et le programme Invest in Med (Laurence Fontaine et Bénédict de Saint-Laurent, ANIMA Investment Network), avec l'appui de l'office de coopération EuropeAid de la Commission (Fabian Verhoeven).

Le travail de conception (identification, recueil et mise en forme des témoignages, titrage, choix des illustrations) a été effectué par ANIMA Investment Network, et en particulier Samir Abdelkrim (chef de projet). Toutefois, les véritables auteurs de la publication sont les chefs d'entreprise eux-mêmes que les organisations partenaires souhaitent remercier chaleureusement.

La division « Services linguistiques » de la Banque européenne d'investissement a procédé à la traduction et à l'édition des textes ainsi qu'à la relecture des épreuves.

Les photographies ont été fournies par les entreprises concernées, par l'atelier graphique du département « Communication » de la Banque européenne d'investissement et par ANIMA Investment Network.

La DG Entreprises et industrie de la Commission (Aleksandra Wesoly) a supervisé la mise en page et EuropeAid a financé l'impression de cette publication dans le cadre du programme Invest in Med.

Commission européenne / Banque européenne d'investissement /
ANIMA Investment Network

Réussir en Méditerranée
Histoires d'entrepreneurs

Luxembourg : Office des publications officielles des Communautés européennes, 2009
2009 – 28 pp. – 29,7 x 21 cm
ISBN 978-92-79-12646-8
DOI 10.2769/19874

© Communautés européennes / Banque européenne d'investissement / ANIMA Investment Network, 2009
Reproduction autorisée moyennant mention de la source.
Couverture : © Atelier Graphique BEI,
Des panneaux solaires pour de l'énergie renouvelable © MAXFX #2335488 - Fotolia
Imprimé sur papier blanchi sans chlore

EUROPE *DIRECT* est un service destiné à vous aider à trouver les réponses à vos questions concernant l'Union européenne.

Numéro de téléphone gratuit (*) :

00 800 6 7 8 9 10 11

*Certains opérateurs de téléphonie mobile ne permettent pas d'accéder aux numéros ayant pour préfixe 00 800 ou facturent ces appels.

Les informations et opinions exprimées dans la présente brochure n'engagent que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position officielle des Communautés européennes. Ni les institutions et organes des Communautés européennes, ni aucune personne agissant en leur nom ne sont responsables de l'usage qui pourrait être fait des informations données.

ANIMA Investment Network et Invest in Med ont utilisé de bonne foi les témoignages reçus des entreprises participantes. Si des erreurs ou imprécisions apparaissent dans cette brochure, ils ne peuvent en être tenus pour responsables. Merci de signaler toute inexactitude à info@anima.coop, qui pourra également transmettre les demandes d'information à ses interlocuteurs dans les pays concernés.

Un grand nombre d'informations concernant l'Union européenne sont disponibles sur Internet (http://europa.eu; http://www.eib.org). Des informations sur ANIMA Mediterranean Investment Project Observatory (MIPO) sont également disponibles sur Internet (http://www.animaweb.org/).

Investir et nouer des partenariats d'affaires de part et d'autre de la Méditerranée

Des entrepreneurs ont fait ce choix et racontent leur parcours. Découvrez leurs témoignages dans cette brochure diffusée en français et en anglais à plusieurs dizaines de milliers d'exemplaires.

Ces initiatives réussies soulignent *tout le potentiel de l'Euro-Méditerranée*, une région qui est depuis toujours le berceau du commerce, de l'esprit d'entreprise et de l'innovation et qui a pour vocation d'être une zone de prospérité partagée.

Que ce soit pour réduire leurs coûts de production et maintenir une compétitivité mise à l'épreuve par la mondialisation, pour s'ouvrir de nouveaux marchés, pour préserver et développer l'emploi, ces entrepreneurs aux motivations multiples ont saisi les opportunités du Sud et accepté de raconter leur expérience de la Méditerranée.

Leurs témoignages peuvent également être consultés sur les sites Internet des organisations qui les ont recueillis et qui livrent d'autres informations utiles :

- la Banque européenne d'investissement : www.eib.org/femip
- la Commission européenne : http://ec.europa.eu
- le programme Invest in Med : www.invest-in-med.eu
- le réseau ANIMA : www.anima.coop

Enfin, cette brochure sera également distribuée sous forme de fiches individuelles à l'occasion de nombreuses rencontres d'affaires euro-méditerranéennes organisées par Invest in Med.

Office des publications
Publications.europa.eu

ISBN 978-92-79-12646-8

NB-80-09-706-FR-C

DOI 10.2769/19874