



© iStock

L'ENGAGEMENT DE L'UE DANS LE VOISINAGE MÉRIDIONAL

**SAISIR LES POSSIBILITÉS
DE CROISSANCE
ÉCONOMIQUE ET DE
CRÉATION D'EMPLOIS**



EU NEIGHBOURS
south

L'ENGAGEMENT DE L'UE DANS LE VOISINAGE MÉRIDIONAL SAISIR LES POSSIBILITÉS DE CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DE CRÉATION D'EMPLOIS

Commission européenne
Direction générale du voisinage et des négociations d'élargissement (NEAR)
15, Rue de la Loi
1000 Bruxelles, Belgique

Europe Direct est un service pour vous aider à trouver des réponses à vos questions à propos de l'Union européenne.

Numéro de téléphone gratuit (*)
00 800 6 7 8 9 10 11

(*) Certains opérateurs de téléphonie mobile ne permettent pas l'accès aux numéros 00 800 ou ces appels peuvent être facturés.

Pour en savoir plus : https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/about/directorate-general_en

©Union européenne, 2019

La réutilisation est autorisée à condition que la source soit reconnue. La politique de réutilisation des documents de la Commission européenne est régie par la décision 2011/833/UE (JO L 330, 14.12.2011, p. 39).

Pour toute utilisation ou reproduction de photos ou autre matériel non soumis au droit d'auteur de l'Union européenne, vous devez demander l'autorisation directement aux détenteurs du droit d'auteur.

Images: ©Union européenne / @iStock / @SwitchMed / @BusinessMed
Imprimé en Belgique

TABLER DES MATIERES

| | |
|--|------|
| Introduction | P.4 |
| Plan d'investissement extérieur (PIE) | P.5 |
| 1. Ouvrir des débouchés pour les entreprises | P.7 |
|  | |
| 2. Faciliter l'accès au financement | P.13 |
|  | |
| 3. Stimuler la formation professionnelle et les compétences utiles au marché de l'emploi | P.19 |
|  | |
| 4. Stimuler l'innovation | P.25 |
|  | |
| 5. Soutenir des modèles d'affaires alternatifs | P.31 |
|  | |
| Commerce : renforcement du partenariat euro-méditerranéen | P.34 |

INTRODUCTION

Le sud de la Méditerranée est une région animée et pleine de ressources, qui rassemble certaines des populations les plus jeunes du monde. Cependant, le chômage des jeunes, la mauvaise intégration régionale et le contexte commercial peu attractif figurent parmi les principaux obstacles qui freinent la progression de ces pays vers la prospérité.

Dans ce contexte, le partenariat de voisinage méridional de l'Union européenne vise à contribuer au développement d'un environnement commercial plus dynamique et plus favorable, essentiel pour la croissance socio-économique. Des écosystèmes sûrs, attrayants et bien réglementés génèrent un plus grand nombre d'emplois décents et stables, d'entreprises diversifiées et compétitives, et de chefs d'entreprise prospères. Dans une économie saine, les entrepreneurs se sentent libres d'innover, les entreprises osent investir et les partenaires sont disposés à faire des affaires. Enfin, un secteur privé dynamique est la clé de la stabilité de tout pays et de la résilience de la société.

La coopération socio-économique de l'UE en Méditerranée présente de multiples facettes, comme l'illustre cette brochure. Les actions sont axées sur :

- le soutien aux réformes législatives et administratives et à la construction d'infrastructures afin de lever les obstacles à l'investissement et de créer un environnement plus favorable aux entreprises ;
- la promotion d'une éducation et d'une formation professionnelles de qualité et pertinentes afin de fournir aux personnes les compétences nécessaires pour répondre aux besoins spécifiques du marché du travail ;
- la création de mécanismes de prêt adéquats et accessibles pour améliorer l'accès des micro, petites et moyennes entreprises (PME) au financement ;
- la stimulation de l'innovation et le renforcement des capacités, la formation et l'éducation des autorités et des entrepreneurs, y compris en matière de digitalisation ;
- la promotion de modèles d'affaires alternatifs pour mettre en avant des façons plus écologiques, plus durables et plus sociales de faire des affaires.

Le principal instrument de mise en œuvre de ces actions est l'Instrument européen de voisinage (IEV). Près de 4,2 milliards d'euros ont été consacrés à la coopération socio-économique dans le voisinage méridional entre 2014 et 2019. Cette aide est complétée par des financements mis à disposition dans le cadre du Plan d'investissement extérieur (PIE) de l'UE et de la Plateforme d'investissement de voisinage (PIV), notamment pour faciliter l'accès au financement et moderniser des infrastructures essentielles dans les transports et l'énergie. En outre, 356 millions d'euros sont alloués au programme Erasmus+ dans le voisinage méridional (2014-2020) par l'intermédiaire de l'IEV.

PLAN D'INVESTISSEMENT EXTÉRIEUR (PIE)

Un tremplin vers l'investissement

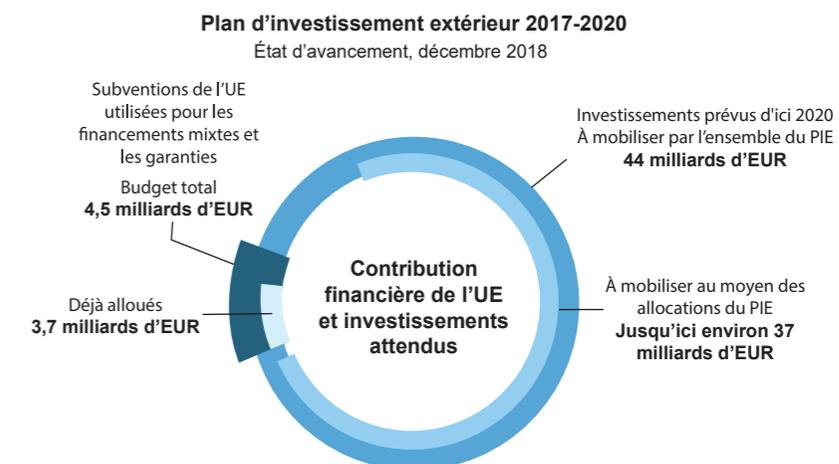
Le PIE est une initiative récente de l'Union européenne (UE) lancée en 2017, qui vise à attirer davantage d'investissements dans les pays voisins de l'UE et en Afrique, en particulier de la part des entreprises et des investisseurs privés. Le PIE, qui suit le modèle éprouvé du « plan Juncker » mis en œuvre dans l'UE, devrait mobiliser 44 milliards d'euros d'investissements d'ici à 2020 grâce à une contribution de l'UE de 4,5 milliards d'euros.

Pour ce faire, le Plan utilisera des fonds publics pour atténuer les risques d'investissement dans des secteurs clés tels que l'énergie durable, la digitalisation, le développement urbain, l'agriculture et l'agro-industrie ou les prêts aux petites entreprises. Il combine deux formes de financement :

- **Financement mixte** : une combinaison de prêts et de subventions d'une valeur de 3 milliards d'euros qui permettra de mobiliser un investissement total d'environ 26,5 milliards d'euros ;
- **Garantie** : une garantie financière spécifique pour 28 programmes d'une valeur de 1,54 milliard d'euros. Elle devrait mobiliser un total d'environ 17,5 milliards d'euros d'investissements publics et privés.

Parmi les principaux objectifs du PIE, citons :

- La création d'emplois, une croissance verte et inclusive et la réalisation des objectifs de développement durable des Nations unies ;
- Le soutien aux entrepreneurs et la promotion de la croissance économique ;
- La lutte contre certaines des causes de l'émigration en provenance d'Afrique et des pays voisins de l'UE.





1. OUVRIR DES DÉBOUCHÉS POUR LES ENTREPRISES

Les micro, petites et moyennes entreprises (PME) sont des acteurs essentiels de l'économie du sud de la Méditerranée et jouent un rôle clé en termes de croissance, d'innovation et de création d'emplois. Elles représentent plus de 70 % de l'emploi dans la région du voisinage méridional et contribuent à hauteur de 60 % au PIB de la région. Pour que ces entreprises puissent s'épanouir, créer des emplois et fournir les biens et services dont beaucoup dépendent, il est important qu'elles opèrent dans un environnement commercial favorable avec des contraintes et des obstacles limités.

L'UE collabore avec les autorités nationales et les parties prenantes locales dans le voisinage méridional pour relever les défis en matière de politiques publiques qui pourraient entraver un contexte commercial par ailleurs dynamique. Les exigences lourdes en matière d'enregistrement des entreprises, les obstacles au commerce et l'accès limité aux marchés et à l'information sont quelques exemples des désagréments auxquels les PME sont confrontées.

Pour remédier à cette situation, des fonds et de l'assistance technique ont été fournis pour promouvoir un environnement législatif et administratif plus favorable aux entreprises. Grâce à un soutien budgétaire sectoriel, l'UE encourage les réformes économiques en subordonnant le versement de son aide à la réalisation de toute une série de réformes en accord avec le pays partenaire. Dans le cadre de l'instrument de jumelage, l'UE et les États membres entendent renforcer les capacités des administrations ou entités des pays partenaires dans les domaines économiques pertinents en les mettant en relation avec l'expertise des administrations des États membres de l'UE. L'UE s'emploie également à améliorer les mécanismes de dialogue entre les acteurs économiques publics et privés.

En outre, l'UE propose des formations sur des questions juridiques, techniques et financières. Cela peut également faciliter la mise en réseau et l'échange d'expertise, afin d'ouvrir de nouveaux marchés et de permettre aux entreprises de devenir plus compétitives.

Chacune de ces mesures constitue un pas vers l'objectif ultime de créer un environnement favorable pour que les entreprises puissent se faire une concurrence équitable et remplir leur rôle de pourvoyeur d'emplois et de pilier de l'économie de la région.

AIDER LES PETITES ENTREPRISES À SE DÉVELOPPER

 Agence Maroc PME

 Maroc

 2016 - 2022

 105 millions d'euros

Le programme Agence Maroc PME permet aux entrepreneurs indépendants de devenir des PME, avec un accent particulier sur la croissance verte et la création d'emplois.

Afin de renforcer leur confiance et leur efficacité, le programme fournit des conseils juridiques, techniques et financiers aux petites entreprises, principalement gérées par des étudiants, des chômeurs et d'autres travailleurs du secteur informel.

Grâce à l'appui de l'Agence Maroc PME, l'agence nationale pour le développement des PME, les auto-entrepreneurs peuvent affiner leurs idées génératrices de revenus de manière professionnelle et développer de nouveaux services pour leurs clients. L'assistance technique permet même aux entrepreneurs les plus avancés d'accéder plus facilement aux marchés européens.

Le passage du secteur informel au secteur formel est bénéfique à bien des égards pour l'économie dans son ensemble : il aide les jeunes entrepreneurs à bénéficier d'une protection sociale et d'une pension de retraite. Dans le même temps, la société peut tirer profit de leurs contributions fiscales.

Avec plus de 85 000 auto-entrepreneurs enregistrés à ce jour, l'Agence Maroc PME a pour objectif d'enregistrer 100 000 auto-entrepreneurs d'ici 2020.



Les roues de la réussite : le parcours d'un jeune entrepreneur



MAROC

Mohamed Kilouli, un étudiant en droit de 22 ans, aurait pu passer son temps libre au café local d'Oujda, dans le nord-est du Maroc, comme la plupart de ses amis.

Au lieu de cela, il a choisi de mettre à profit son expérience acquise en tant que stagiaire dans le domaine de la qualité alimentaire en France pour proposer une idée commerciale innovante : le Malyncoff, ou « *le premier café mobile au Maroc* ».

« *J'ai toujours voulu monter ma propre affaire, plus précisément un "food-truck". Puis j'ai lu l'histoire de personnes au Danemark qui possédaient leurs propres petits camions où ils vendaient du café de haute qualité dans la rue* », se souvient Mohamed.

Après des mois de recherche, un investissement de 2 000 euros et le soutien de l'Agence Maroc PME, il obtient le statut d'auto-entrepreneur, ce qui lui permet de vendre ses premières boissons. Aujourd'hui, il envisage même de passer à des vélos 100 % électriques rechargeables à l'énergie solaire.

Depuis, l'entreprise de Mohamed s'est transformée en coopérative, par l'intermédiaire de laquelle il a embauché un jeune en décrochage scolaire qui l'aide dans son travail quotidien. Il l'a formé et le soutient maintenant dans la poursuite de ses études.

« *Cela me fait vraiment penser qu'une idée comme la mienne n'est pas seulement une très bonne affaire (d'un point de vue commercial et économique) mais peut aussi apporter beaucoup de choses sur le plan social. Je pense que cela peut motiver et inspirer les gens à aller de l'avant avec leurs idées de petite entreprise* », explique-t-il.



SOUTENIR LES ENTREPRISES EN RAPPROCHANT LES PERSONNES



EBSO Med (Renforcer les organisations de soutien aux entreprises)



Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Palestine, Syrie et Tunisie



2018-2022



6,25 millions d'euros

EBSO Med est un projet qui vise à renforcer les capacités des organisations de soutien aux entreprises du sud de la Méditerranée – telles que les chambres de commerce et d'industrie, les confédérations d'employeurs et les agences pour les PME – en vue de fournir des services de qualité aux PME locales. Celles-ci bénéficient d'activités de formation et d'apprentissage par les pairs d'organisations professionnelles similaires d'Europe et de la région.

En outre, EBSO Med réunit un certain nombre d'institutions clés du secteur privé dans le cadre de forums de mise en relation d'entreprises, d'ateliers et de programmes d'échange. Cela permet de créer des liens et des réseaux commerciaux entre les deux rives de la Méditerranée et d'établir des partenariats commerciaux durables entre les secteurs et les pays.

Au cours de sa première année d'existence, EBSO Med a atteint 1 129 bénéficiaires parmi les cadres d'organisations de soutien aux entreprises et les PME.



Mise en réseau pour accélérer le changement socio-économique



PALESTINE

Pour le Palestinien Wasseem Aref, l'apprentissage de nouvelles compétences est « toujours nécessaire, à la fois pour construire votre entreprise, pour étendre votre réseau et pour multiplier vos chances de créer de nouveaux débouchés commerciaux ».

Ce PDG de Business Alliance, un prestataire de services de soutien aux entreprises opérant en Palestine, a commencé à participer aux activités de mise en réseau d'EBSO Med il y a quelques années pour « améliorer les compétences de son personnel ».

Il était loin de se douter qu'il en résulterait la création de « FinBloom », un fournisseur de solutions de gestion financière qui propose des services financiers, de gestion et d'accès au marché aux PME, aux entrepreneurs et aux investisseurs.

« Notre participation à l'Académie EBSO Med sur la planification stratégique nous a donné l'occasion d'établir de nouvelles relations d'affaires et de bâtir un solide réseau d'experts régionaux grâce auquel nous avons échangé nos expériences et exploré de nouvelles possibilités commerciales », se rappelle Wasseem. « Cela m'a inspiré à effectuer les changements nécessaires dans mon entreprise. »

« Grâce à cette académie, j'ai été motivé par le potentiel important que représente le fait de servir les gens de toute la région en coopération avec d'autres entreprises et organisations bien établies », explique Wasseem, qui se dit maintenant « plus confiant » dans son pouvoir d'aider un nombre plus important de jeunes hommes et femmes à développer pleinement leur potentiel dans la société palestinienne.

Faisant l'éloge des effets que les activités de renforcement des capacités d'EBSO Med ont eu sur son entreprise – il a étendu ses services localement et signé plusieurs protocoles d'accord et contrats pour de nouveaux débouchés commerciaux – Wasseem espère étendre les services de son entreprise à l'échelle de la région.



2. FACILITER L'ACCÈS AU FINANCEMENT

Malgré leur forte implication, de nombreuses micro, petites et moyennes entreprises (PME) n'ont pas la possibilité de réaliser pleinement leur potentiel, car seulement 20 % d'entre elles ont accès à du financement. L'UE s'efforce de relever ce défi en soutenant des mécanismes de prêt adéquats et accessibles et en fournissant des conseils directs aux PME. Cela facilite l'accès aux ressources financières, ce qui favorisera en retour la croissance de ces entreprises.

Une série d'instruments financiers ont été mis au point afin d'améliorer le contexte des affaires. Parmi les nombreuses initiatives entreprises, on pointera : la stimulation de l'octroi de prêts ; la mise en place de fonds propres et de capital-risque (qui, à leur tour, investissent dans les PME) ; et des garanties permettant de réduire les risques de prêts aux jeunes entrepreneurs et aux femmes entrepreneurs. Ces mesures sont prises en étroite coopération avec les institutions financières européennes, qui mettent leur expertise et leurs outils financiers au service d'une mise en œuvre réussie.

En outre, l'UE joue un rôle pour maintenir la région du voisinage méridional en phase avec l'évolution rapide de la technologie financière (FinTech), qui fait partie intégrante des investissements des PME, afin de garantir la sécurité, la résilience et la stabilité dans le secteur bancaire et financier.

DONNER DE L'OXYGÈNE AUX INSTITUTIONS FINANCIÈRES



Fonds SANAD



Algérie, Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine et Tunisie



2011-2026



30 millions d'euros

Le Fonds SANAD (« soutien » en arabe) pour les PME est une initiative conjointe de la Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW) et de l'UE, qui fait partie du Plan d'investissement extérieur (PIE).

Doté d'une structure simple et transparente, le SANAD achemine les fonds des bailleurs de fonds et des investisseurs vers les banques commerciales locales, les institutions de microfinance et les sociétés de leasing, qui fournissent ensuite des financements aux PME.

En outre, le mécanisme d'assistance technique du SANAD apporte un appui pratique aux organisations qui fournissent d'autres services, tels que des formations de renforcement des capacités, des études de recherche et des ateliers, entre autres.



« Après tant d'années à diriger l'entreprise, j'ai réalisé que quelque chose devait changer. Je voulais attirer une clientèle plus large, mais je n'avais pas les moyens de diversifier mon stock. »

Fatima

Le parfum du succès



LIBAN

« Mon premier prêt obtenu auprès d'Al Majmoua est la raison de mon succès. Son soutien – et ma conviction que tout est possible – m'a permis d'étendre mon activité avec un deuxième magasin et une ligne de produits complètement différente », explique Fatima Ahmad Al Bandar, propriétaire d'une boutique de cadeaux et de parfums qui a bénéficié de l'appui du Fonds SANAD au Sud-Liban.

Rayonnante de fierté au comptoir de son magasin, Fatima raconte les difficultés qu'elle a rencontrées depuis qu'elle a lancé sa propre entreprise il y a près de 20 ans, après la mort subite de son mari.

En 2013, elle s'est adressée à Al Majmoua, l'Association libanaise pour le développement, qui a cru en son projet en lui accordant trois prêts consécutifs. Ce capital lui a permis d'accroître son entreprise, d'élargir sa gamme de produits et même d'ouvrir un deuxième magasin où elle a embauché un employé pour l'aider.

« Le soutien financier d'Al Majmoua m'a aidé à surmonter de nombreux obstacles et m'a vraiment donné confiance en moi », explique Fatima. « Cela m'a aussi donné la bonne attitude pour accueillir mes clients. »

« Cette association de financement est vraiment l'une des clés de mon succès. Nous sommes comme une famille maintenant », se réjouit la propriétaire du magasin, ajoutant qu'Al Majmoua l'a nommée pour les Citi Microentrepreneurship Awards, qui lui ont permis de gagner 1 500 dollars, un capital supplémentaire pour son entreprise.



RENDRE LE FINANCEMENT ACCESSIBLE



Programme de promotion de l'inclusion financière



Jordanie



2014-2019



35 millions d'euros

Le programme « Promouvoir l'inclusion financière » vise à élargir l'accès aux services de microfinance à travers la Jordanie et permet aux personnes financièrement défavorisées de bénéficier de divers services financiers.

En facilitant, en sécurisant et en élargissant l'accès au microfinancement grâce à des microcrédits et à l'assistance technique fournie par la GIZ (« Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit », l'agence allemande de développement), le programme vise à stimuler une croissance économique inclusive, à dynamiser l'emploi et à accroître la stabilité sociale par le développement des débouchés commerciaux.



« **Quand je contracte un prêt, la première chose que je fais est d'investir tout l'argent dans des produits que je vais vendre au supermarché. Je ne garde pas l'argent sur moi parce que sinon je vais le dépenser ! De cette manière, je peux profiter de la vente des produits et c'est ainsi que j'assure le revenu de ma famille. »**

Nisreen

De réfugiée à commerçante : un voyage dans le microcrédit



JORDANIE

Née et élevée dans le camp de Baqaa, le plus grand camp de réfugiés palestiniens de Jordanie, Nisreen Kaabneh avait des perspectives économiques limitées.

Elle avait commencé à travailler dans le supermarché familial à l'âge de 8 ans, après le décès de son père. « *En tant que fille aînée, ma mère comptait sur mon aide pour gérer le magasin* », se souvient cette femme de 37 ans.

Lorsqu'ils se sont installés à Deir Alla, dans le nord de la Jordanie, les jeunes mariés Nisreen et Nayef ont décidé de reprendre le magasin d'un oncle, en tant que premier couple d'entrepreneurs dans la région.

« *C'était un petit magasin ; nous avons acheté de la marchandise pour 600 JD (750 €)* », explique Nisreen en racontant comment un de ses clients, qui était également agent de crédit dans une grande institution de microfinance, l'a encouragée à contracter un prêt de 1 200 JD (1 500 €).

« *Au début, je ne voulais pas, parce que je pensais que ce n'était pas assez d'argent, mais il m'a expliqué qu'en commençant avec ce montant et en le remboursant à temps, je pourrais augmenter le montant l'année suivante* », explique la propriétaire du magasin.

C'est à ce moment-là que son voyage dans le microcrédit a commencé : au fil des ans, Nisreen a progressivement augmenté le montant de ses prêts, lui permettant, ainsi qu'à son mari, de construire une maison et de déplacer leur supermarché comme extension à leur maison.

« *Nous avons pu acheter plus de marchandises et doubler nos revenus. Nous avons acheté de nouveaux appareils électroménagers pour notre maison et placé nos enfants dans de meilleures écoles* », dit Nisreen.

En 2018, Nisreen a demandé un prêt de 35 000 JD (44 000 €), avec lequel elle prévoit d'agrandir encore le supermarché. « *Mon père avait l'habitude de nous dire, à moi et à mes sœurs, que la réalisation de nos rêves est plus importante que les règles sociales qui restreignent la participation des femmes. S'il était encore en vie aujourd'hui, il serait fier de moi* », conclut la femme entrepreneure en souriant.



3. STIMULER LA FORMATION PROFESSIONNELLE ET LES COMPÉTENCES UTILES AU MARCHÉ DE L'EMPLOI

Dans un contexte de concurrence accrue et de conditions économiques difficiles, il est devenu primordial de disposer des compétences adéquates qui correspondent aux exigences du marché du travail.

La qualité et la pertinence de l'éducation et de la formation professionnelles sont donc essentielles pour fournir aux personnes, en particulier aux jeunes, les connaissances, aptitudes et compétences nécessaires pour répondre aux besoins spécifiques d'un emploi.

À cette fin, l'UE soutient des programmes visant à développer des compétences pratiques par l'intermédiaire de la formation professionnelle afin de permettre aux individus de saisir des opportunités d'emploi durables et de qualité. Cela comprend l'acquisition de compétences spécialisées – des aptitudes ou des ensembles d'aptitudes faciles à quantifier – et de compétences « interpersonnelles » douces, comme le « leadership » et le « travail d'équipe », liées à la façon dont vous interagissez avec les autres personnes.

L'UE travaille également en étroite collaboration avec les institutions et les partenaires locaux pour mieux comprendre et répondre aux besoins des entrepreneurs, qui sont toujours à la recherche de talents pour les rejoindre et rendre leurs entreprises plus compétitives et efficaces.

ACCOMPAGNER LES JEUNES VERS L'EMPLOI



Programme d'appui jeunesse-emploi (PAJE)



Algérie



2012-en cours



23,5 millions d'euros

Le Programme d'appui jeunesse-emploi (PAJE) a été mis en place pour soutenir les politiques nationales pour la jeunesse du gouvernement algérien, en mettant l'accent sur le renforcement des possibilités d'emploi et de formation.

Le programme associe les jeunes résidant dans les quatre provinces pilotes (Annaba, Bechar, Khenchela et Oran) à des initiatives de la société civile et à des activités collectives qui améliorent leur employabilité.

Depuis 2015, le PAJE a créé 130 entreprises qui ont recruté plus de 500 jeunes.



Le patrimoine au service de l'emploi et de l'insertion sociale



ALGÉRIE



« Je suis arrivé à l'Association Santé Sidi El Houari (SDH) par hasard quand j'avais à peine 14 ans. Au début, je voulais être tailleur de pierre, mais j'ai rapidement été attiré par les machines à bois et l'atmosphère de cet atelier », explique Abderahmane Taleb Abdelaziz, 21 ans, formateur en menuiserie.

Tout en montrant à ses élèves une série d'outils, Abderahmane se rappelle comment l'association locale l'a aidé à surmonter ses difficultés personnelles.

« À cette époque, je ne réussissais pas à l'école.

Mais j'ai commencé à apprendre la taille de pierre, le travail du bois, le plâtrage, la rénovation de charpentes et de parquets... et j'y ai obtenu mon diplôme. »

Créée il y a plus de vingt ans dans le but de former et de réinsérer des jeunes en difficulté dans la société, SDH contribue à préserver le patrimoine et les bâtiments d'Oran. L'association est également connue pour donner à certains apprentis comme Abderahmane la possibilité de devenir eux-mêmes formateurs.

En plus de rénover des monuments locaux et d'embellir la communauté locale, Abderahmane se sent extrêmement honoré d'aider des jeunes qui vivent des difficultés semblables aux siennes.

À ce jour, le jeune homme a formé plus de 100 apprentis et ne compte pas s'arrêter là...

CRÉER DES POSSIBILITÉS D'EMPLOI DANS LES RÉGIONS DÉFAVORISÉES



Projet d'investissement d'urgence en faveur de l'emploi (EEIP)



Égypte



2014-2017



67,6 millions d'euros

Achévé en 2017, le projet d'investissement d'urgence en faveur de l'emploi (Emergency Employment Investment Project – EEIP) visait à créer des emplois à court terme pour les jeunes des régions défavorisées du pays, tout en améliorant les infrastructures et les services communautaires.

Le programme a aidé plus de 500 ONG à mettre en œuvre des activités de renforcement des compétences et de formation technique, à organiser des séances de conseil, ainsi qu'à donner accès à des services financiers et non financiers pour la création d'entreprises. Il visait à aider les jeunes chômeurs à trouver un emploi à long terme.

Au total, le programme a soutenu plus de 47 000 bénéficiaires dans les districts les plus pauvres du pays et contribué à plus de 17 millions de jours-homme de travail.

« Nous découvrons l'importance que revêtent l'eau potable propre et le cycle de la gestion des déchets solides, et plus particulièrement comment mieux nous débarrasser de nos déchets quotidiens tout en respectant davantage l'environnement. »

Walaa



La propreté : une compétence qui donne un sens à la vie



ÉGYPTE

Accablée par les dettes et les difficultés économiques en raison des nombreux problèmes de santé de son mari, Walaa Sabry s'est d'abord inscrite au EEIP à Assiout, en Haute-Égypte, « seulement pour joindre les deux bouts ».

« Quand j'ai rejoint le programme, je ne connaissais pas grand-chose à ce sujet et, comme beaucoup de mes pairs, je n'avais aucune expérience sur le terrain », explique la jeune femme, qui a suivi un large éventail de formations sur des sujets comme l'hygiène, les différents types de pollution et l'accumulation des déchets, ainsi que leur impact négatif sur la santé individuelle et communautaire dans son ensemble.

Financé par l'EEIP, ce programme d'emploi des jeunes axé sur la sensibilisation à l'environnement et le nettoyage des villages locaux, cible les zones qui souffrent de l'accumulation des ordures en formant les jeunes et les femmes de la région afin de leur permettre de mener localement des campagnes de sensibilisation en matière de nettoyage, de recyclage et d'environnement.

Avec une majorité de femmes bénéficiaires, ce programme de formation vise à donner aux femmes comme Walaa les moyens d'assumer leur rôle de leaders communautaires dans la réduction des risques environnementaux au sein de leur communauté.

Quelques mois après le début du programme, Walaa a commencé à animer elle-même des séances de sensibilisation, en tant que militante environnementale sur le terrain. « J'ai rendu visite aux familles de mon village. Comme je venais du même village, il m'a été plus facile d'entrer dans les foyers et de diffuser les messages environnementaux et sanitaires auprès des familles locales », se rappelle la mère de trois enfants.

Le programme apporte aux stagiaires – ou « militants environnementaux sur le terrain » – un large éventail de compétences liées à leurs tâches, telles que la communication, la prise de parole en public, la confiance en soi et les connaissances environnementales de base.

« En aidant à nettoyer la communauté et à diffuser le message, je suis non seulement une travailleuse communautaire, mais aussi une bénéficiaire directe du projet. Désormais, j'utilise ces informations tout le temps dans ma vie quotidienne et j'en parle à ma famille et à mes amis », souligne Walaa, qui a personnellement formé plus de 100 familles dans son village.

Une étude récente a montré que Walaa et ses collègues ont réussi à nettoyer jusqu'à 70 % du village de Biblaw. « Nous avons abordé le sujet de la propreté dans presque toutes les maisons du village ! » Walaa se réjouit, ajoutant que ce programme a aussi grandement contribué à son bien-être personnel car il lui a permis de rembourser ses dettes.



4. STIMULER L'INNOVATION

Dans une économie mondiale en constante évolution, l'innovation et la créativité sont essentielles pour ouvrir la porte à des possibilités majeures pour les pays méditerranéens. Que ce soit sous la forme de nouvelles entreprises ou d'une relance des secteurs traditionnels par les nouvelles technologies et la numérisation, l'innovation est un moteur essentiel du développement socio-économique.

Il est devenu indispensable de suivre le rythme des progrès technologiques pour assurer la croissance durable d'une économie. C'est pourquoi l'UE axe son partenariat sur la promotion d'écosystèmes d'innovation à différents niveaux.

Au niveau politique, l'UE renforce la coopération entre toutes les parties prenantes – y compris les gouvernements, les start-ups, les entreprises innovantes et les centres de recherche – pour établir des partenariats et stimuler des stratégies communes en faveur de l'innovation. Elle contribue également à surmonter les obstacles administratifs auxquels se heurtent les projets innovants lors de la création de nouvelles structures commerciales.

Et pour soutenir davantage le processus de développement, l'UE réunit des accélérateurs, des innovateurs, des bureaux de transfert de technologie et des universités pour encourager la collaboration scientifique et technologique et les initiatives conjointes de recherche et d'innovation. Le Partenariat pour la recherche et l'innovation dans la région méditerranéenne et l'association des pays voisins au programme Horizon 2020 sont des exemples de ces collaborations.

Au niveau des entreprises, un certain nombre de programmes visent à encourager l'échange de bonnes pratiques et de savoir-faire entre les milieux d'affaires européens et régionaux, en cultivant l'esprit d'innovation dans toute la région.

JETER DES PONTS POUR STIMULER L'INNOVATION



Programme The Next Society



Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Libye,
Maroc, Palestine et Tunisie



2017-2020



7,8 millions d'euros

The Next Society développe une communauté ouverte qui rassemble des entrepreneurs, des investisseurs, des pôles d'innovation publics et privés issus des deux rives de la Méditerranée.

Le programme établit des interactions au sein de son réseau de plus de 300 entreprises dans le domaine de l'innovation, de la recherche et de l'investissement et avec 2 500 PME et entrepreneurs provenant de 30 pays.

The Next Society favorise les contacts entre les experts de l'UE et les milieux d'affaires du voisinage méridional en organisant des rencontres, des académies et des « bootcamps ». Il tisse également des liens entre les acheteurs et les fournisseurs de technologie. Un appui est également fourni aux décideurs pour améliorer les mécanismes de coordination et les politiques liées à l'innovation, de manière à créer un environnement commercial propice à l'innovation.



La numérisation au service d'interactions commerciales plus étroites



PALESTINE

Hafeth Zughayer est co-fondateur et PDG de UBConnect, une plateforme numérique innovante qui permet aux utilisateurs de numériser leurs cartes de visite papier. Il a eu l'idée de l'« UBCard », pour adapter l'habitude d'échanger des cartes de visite au rythme rapide de la numérisation dans nos sociétés.

« Faire partie de The Next Society a été une excellente expérience, dont je peux déjà percevoir des avantages évidents », explique le PDG, citant sa participation à des conférences à Milan et Lisbonne.

« Recevoir les avis - parfois très critiques - d'experts qualifiés extérieurs à votre culture et à votre pays est très enrichissant pour de petites entreprises comme la nôtre, et ils sont tout particulièrement adaptés à chacun de nous », ajoute Hafeth. « Étant donné qu'ils ont porté plusieurs casquettes et ont eu de l'expérience dans les affaires du point de vue de l'investisseur, de la start-up ou de l'entrepreneur, ils nous apportent plusieurs éléments du puzzle qui nous permettent d'avoir une meilleure idée de notre entreprise ».

Un des conseils prodigués lors de l'un des événements de mentorat, consistait à faire évoluer la plateforme vers une stratégie B2B, notamment via la participation à des congrès et des conférences commerciales.

« Nous étions également en contact avec des entreprises espagnoles et nous cherchons maintenant plus de fonds pour lancer notre initiative et, nous l'espérons, étendre nos activités hors de Palestine », conclut Hafeth.

RENDRE LES PRESTATAIRES DE SERVICES PLUS PRODUCTIFS



Programme de soutien à la compétitivité des services (PACS)



Tunisie



2016



20 millions d'euros

En tant que programme d'assistance technique axé sur les secteurs de la santé, des TIC, des transports, du tourisme, de l'artisanat et de la logistique, PACS vise à aider les entreprises locales à maintenir leurs services et à mieux collaborer avec les autres secteurs.

Grâce aux services de conseil et aux séances de formation au renforcement des capacités offerts aux institutions nationales, aux PME et aux prestataires de soins de santé, le programme permet aux prestataires de services d'accroître leur productivité en réduisant le roulement et en améliorant la qualité des environnements de travail, en créant des emplois et en augmentant leurs exportations.

Des conseillers internationaux travaillent main dans la main avec les autorités locales et les organisations intermédiaires pour élaborer des stratégies et des mécanismes politiques nationaux qui soutiennent la fourniture de services de qualité, tout en renforçant les possibilités des prestataires locaux à accéder à des marchés plus vastes.



« Ce programme nous fournit les outils pour nous réorganiser afin de garantir et d'assurer la satisfaction de nos patients, de nos visiteurs mais aussi de notre personnel. »

Souad

Faire passer les services de santé à un niveau supérieur



TUNISIE

« Le programme PACS est une opportunité sans précédent qui nous est offerte, car il nous aide à améliorer et à fiabiliser les services de santé que nous dispensons à nos patients », explique Souad Sadraoui, directrice générale de l'hôpital Charles Nicolle à Tunis.

« En tant qu'institution de santé publique, nous avons volontairement adhéré à ce programme pour valoriser nos services de soins et assurer la compétitivité du secteur de la santé publique, en particulier en cette période très difficile pour notre domaine. »

L'hôpital Charles Nicolle, l'un des 30 établissements de santé publics et privés inscrits au programme, cherche à consolider l'organisation de ses services, tout en s'adaptant aux évolutions rapides de la réglementation et des normes de sécurité applicables au secteur.

« Aujourd'hui, nous sommes confrontés à de nouveaux défis, qui nous obligent à être mieux équipés pour les relever. Il s'agit notamment du fait que les systèmes de santé sont désormais obligés de fournir des services axés sur les patients, ces derniers devenant de plus en plus exigeants et conscients de leurs droits », poursuit Souad.

Elle affirme que faire partie du PACS permet à son établissement de se doter d'un système de gestion de la qualité qui contribuera directement au renforcement des capacités du personnel de l'hôpital.

« En fin de compte, le PACS nous aide à fournir des services de qualité, sûrs, efficaces et performants », conclut la directrice générale.



5. SOUTENIR DES MODÈLES D'AFFAIRES ALTERNATIFS

Quelle est la manière la plus efficace de créer suffisamment d'emplois décents et durables pour les jeunes ? Comment donner au potentiel entrepreneurial des femmes l'espace nécessaire pour se développer ? Que peut-on faire pour s'assurer que les populations rurales bénéficient elles aussi d'une croissance inclusive ? Ce ne sont là que quelques-uns des défis auxquels sont confrontés les gouvernements du sud de la Méditerranée.

L'amélioration de l'environnement commercial passe aussi par des façons durables de faire des affaires, plus respectueuses des ressources naturelles et humaines de la région. La mise en œuvre de nouveaux modèles d'affaires qui favorisent une utilisation verte, durable et circulaire des ressources a un effet d'entraînement bénéfique sur les sociétés et les populations.

À cette fin, l'UE travaille main dans la main avec les autorités locales pour fournir les incitants économiques et l'aide financière appropriés aux producteurs et aux consommateurs. Dans le cadre de son soutien à une économie « verte » et « circulaire », l'UE finance des programmes axés sur la consommation durable de biens et de services et qui favorisent une gestion des ressources plus respectueuse de l'environnement.

De plus, le partenariat de l'UE a fait la promotion des approches d'entrepreneuriat social en tant que moteurs clés de la croissance inclusive dans la région. En tant que créatrices d'emplois durables – surtout locaux –, les entreprises sociales sont des piliers importants de l'innovation sociale et ont le pouvoir de répondre aux besoins de la société. Elles contribuent à résoudre les problèmes sociaux, culturels et environnementaux tout en offrant des possibilités d'emploi durables et appropriées aux groupes économiquement vulnérables, tels que les femmes et les jeunes.

FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS LES ENTREPRISES



Programme SwitchMed



Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Palestine, Syrie et Tunisie



2012-2022



37,4 millions d'euros

SwitchMed ouvre la voie à une économie circulaire dans les pays du sud de la Méditerranée en soutenant directement le secteur privé et en travaillant avec les décideurs politiques pour créer un cadre réglementaire aux niveaux national et régional.

Entre autres choses, le projet favorise la création et le développement d'entreprises circulaires et vertes. Dans ce contexte, il dispense une formation aux entrepreneurs verts, aide les start-ups vertes à accéder aux marchés et aux facilités de financement, et renforce les capacités des fournisseurs dans le secteur des industries durables.

En outre, ce programme régional vise à étendre la présence des entrepreneurs verts en Méditerranée en mettant en relation les parties prenantes entre elles afin de faire progresser à plus grande échelle les innovations sociales et écologiques.

Jusqu'à présent, SwitchMed a formé 2 100 entrepreneurs verts à l'éco-conception et aux modèles économiques circulaires, ce qui a permis la création de 200 entreprises vertes et de 1 000 nouveaux emplois verts.



Le recyclage du plastique pour en faire un matériau durable

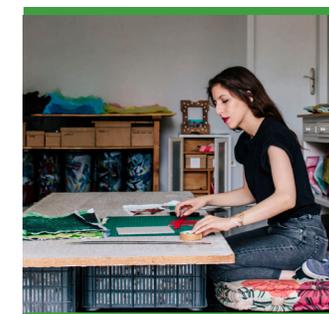


LIBAN

C'est à l'époque de ses études universitaires que Nour Kays a commencé à prêter attention à l'énorme quantité de sacs en plastique qui s'entassaient sous l'évier de sa chambre.

« J'ai réalisé que les sacs en plastique mettent des siècles à se décomposer et que les produits pétrochimiques dont ils sont dérivés polluent et dégradent l'environnement. Certains pays, comme le Liban, n'ont toujours pas pris de mesures pour les taxer ou les interdire, et seul un nombre marginal d'entre eux sont recyclés », explique Nour, qui a créé sa propre entreprise pour trouver une solution alternative à ce problème.

« Comme ils ne sont pas encore entièrement recyclables, une alternative consiste à les réutiliser dans de nouveaux matériaux utilisables, leur donnant ainsi une nouvelle vie et les détournant de la nature le plus longtemps possible », explique-t-elle.



En 2015, Nour a reçu l'appui du programme SwitchMed pour les entrepreneurs verts, ce qui lui a donné l'occasion de rencontrer des créateurs de mode et d'échanger avec des entrepreneurs verts de la région.

Elle s'est associée à une équipe de professionnels aux vues similaires, qui ont commencé à travailler sur la collecte et la réutilisation de sacs en plastique usagés pour en faire un nouveau matériau pour la création de sacs, de pochettes et d'accessoires faits main, branchés et respectueux de l'environnement.

« Notre marque – NK – donne une seconde vie aux sacs en plastique. Jusqu'à présent, NK a récupéré près de 4 000 sacs en plastique jetés pour éviter qu'ils ne se retrouvent dans les décharges et dans la nature », se réjouit Nour, reconnaissant que ce n'est toujours rien comparé aux cinq billions de sacs en plastique consommés annuellement dans le monde.

Elle insiste toutefois sur le fait que NK ne se limite pas à créer des produits. « Nous voulons également sensibiliser la population aux déchets en faisant participer la communauté à notre processus, en incitant les gens à recycler, en faisant la promotion de la réduction de la pollution en tant que marque écologique et respectueuse d'autrui, et en les sensibilisant aux conséquences environnementales du plastique ».

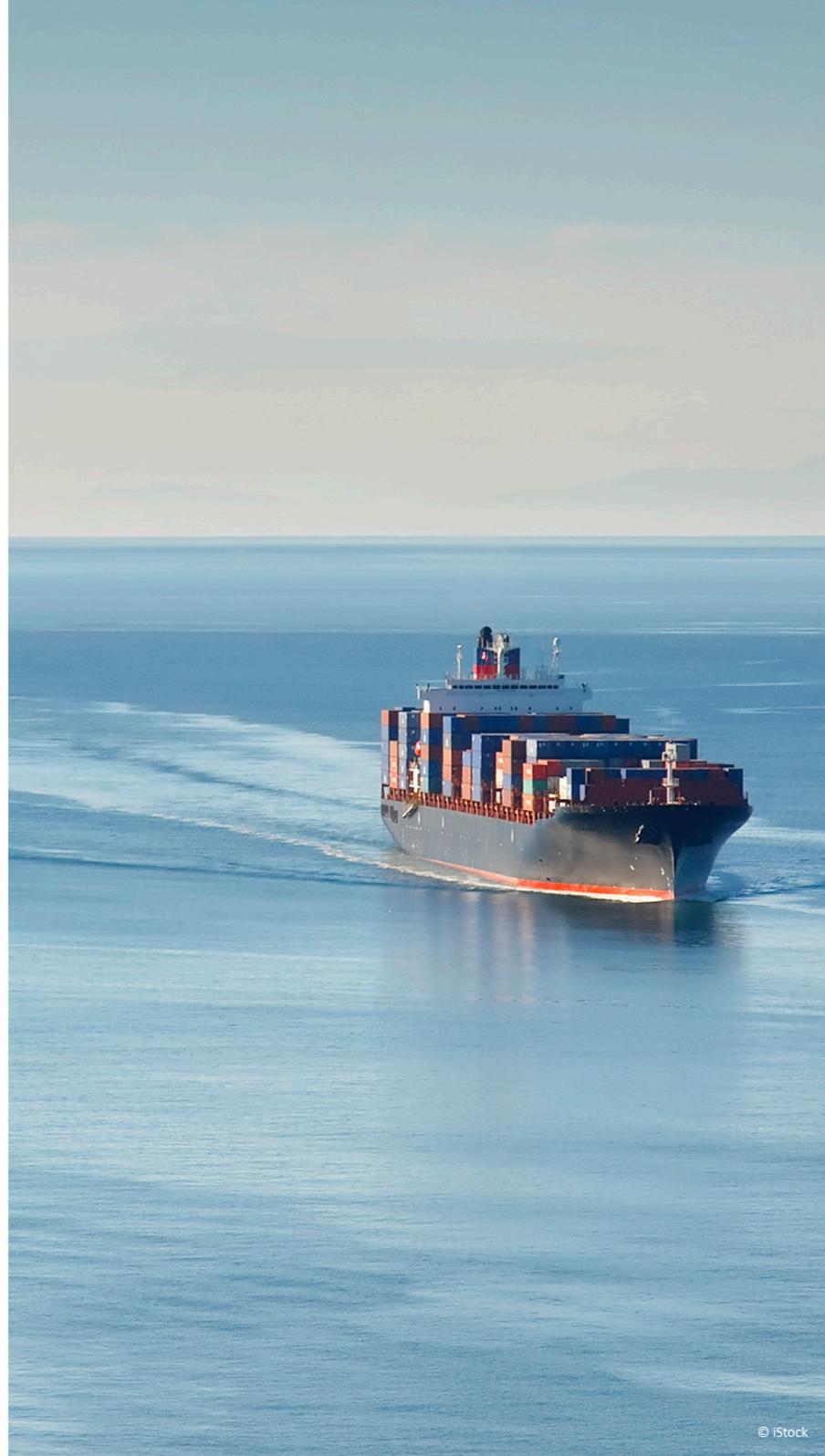
COMMERCE : RENFORCEMENT DU PARTENARIAT EURO- MÉDITERRANÉEN

Le commerce et les investissements extérieurs jouent un rôle moteur dans la stimulation de la croissance économique. Ils rapprochent les peuples en développant les liens économiques entre les pays. De plus, de nouvelles idées et innovations se répandent au travers du commerce, renforçant la compétitivité des producteurs, fournissant une plus grande variété de produits aux clients et, finalement, créant des emplois.

Le commerce est donc un aspect essentiel du partenariat euro-méditerranéen. La création d'une zone de libre-échange a pour objectif d'éliminer les obstacles au commerce et aux investissements entre l'UE et les pays du sud de la Méditerranée. Des accords commerciaux ont été conclus avec huit pays de la région.

Toutefois, l'UE encourage également le commerce intrarégional entre les pays du voisinage méridional. L'Accord d'Agadir, en vigueur depuis 2007 entre la Tunisie, le Maroc, la Jordanie et l'Égypte, qui sera bientôt étendu au Liban et à la Palestine, est un pas encourageant pour favoriser l'intégration économique régionale.

L'aide de l'UE est très étendue dans le domaine du commerce, allant de la fourniture d'une assistance technique liée au commerce au renforcement des capacités des Ministères du commerce, en termes de normes, de douanes et de politique commerciale. L'UE encourage également les réseaux de chambres de commerce et de fédérations à travailler avec le secrétariat de l'Accord d'Agadir, en vue de soutenir le développement des chaînes de valeur.





 @euneighbours

 @euneighbourssouth

 @euneighbours

 www.euneighbours.eu



*Ce projet est financé par
l'Union européenne*