

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

Chambre Française
de Commerce et d'Industrie
du Maroc
www.cfcim.org
55^e année
Numéro 977
15 janvier 2016 -
15 février 2016
Dispensé de timbrage
autorisation n° 956

L'INVITÉE DE CONJONCTURE
ESTELLE GRELIER



Quelles réformes pour le secteur médical et le système de santé ?

Le projet Écoparc de Berrechid
de la CFCIM décroche la
certification internationale HQE.

Alain Juillet, invité des Forums
Adhérents de la CFCIM.

PLANÈTE ENTREPRISE, le
rendez-vous incontournable des
décideurs.

L'AGEF organise un dîner-débat
autour de la Stratégie Nationale
pour l'Emploi.



Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

20 - 21 avril 2016
Casablanca

Associé à 3 Business Forums spécialisés



- **500 Speed-Démos®**
- **36 Conférences**
- **16 Émissions TV**
- **12 Trophées**
- **3 Prix**

Après plusieurs éditions réussies de DEVCOM MAROC, SOLUTIONS RH et DIGITAL IT DAYS, la CFCIM lance PLANÈTE ENTREPRISE permettant ainsi aux dirigeants du Maroc et d'Afrique de profiter en un seul lieu et à une même date de l'expertise de 4 événements spécialisés.

PLANÈTE ENTREPRISE est le rendez-vous incontournable des Directeurs Généraux et des autres dirigeants spécialisés : Commercial, Marketing, Communication, Ressources Humaines, IT, Finances, Achats...

Editorial



Jean-Marie GROSBOIS
Président

Quelles réformes pour le secteur médical et le système de santé ?

« Le développement du partenariat public-privé, une solution pour améliorer l'accès aux soins »

Depuis 2011, l'accès aux soins est un droit garanti par la Constitution. Au même titre que l'éducation ou la justice, la santé est l'un des chantiers stratégiques pour le Maroc et représente un levier essentiel pour le développement humain.

Conscient des difficultés du secteur de la santé, le Royaume a engagé ces dernières années d'importantes réformes en vue de réduire les inégalités, de mieux répartir l'offre médicale au niveau national et, plus généralement, d'améliorer l'efficacité du système de santé. Ainsi, avec la mise en place progressive de la couverture médicale universelle, de plus en plus de personnes démunies peuvent désormais bénéficier de soins médicaux.

Le développement du partenariat public-privé est également un des axes privilégiés dans le cadre de la réforme du système de santé. Strictement encadrée, l'ouverture du secteur médical au privé va permettre de combler les déficits de l'offre de santé et de garantir la qualité des soins pour le plus grand nombre.

Toutes ces réformes sont soutenues par les bailleurs de fonds internationaux tels que la Banque Africaine de Développement ou l'Agence Française de Développement.

Afin d'offrir un espace de débat et de réflexion autour de tous ces enjeux, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) convie tous les acteurs institutionnels et privés de la santé au Maroc à l'occasion du Forum Franco-Marocain de la Santé qui se déroulera les 23 et 24 février prochains.

L'année 2016 s'annonce ainsi particulièrement riche. Elle verra notamment le lancement de Planète Entreprise, le nouvel événement phare qui réunira simultanément toutes les expertises au service des décideurs, et la 5^{ème} édition du CFIA Maroc, la rencontre technique de référence de l'industrie agroalimentaire.

Cette année encore, que ce soit à travers nos missions de prospection B to B ou nos réunions réservées à nos adhérents, nous serons plus que jamais mobilisés à vos côtés pour vous informer et vous accompagner dans tous les projets qui vous tiennent à cœur.

Je vous présente, au nom de toute l'équipe de la CFCIM, mes meilleurs vœux pour l'année 2016 !



Conjoncture est édité par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc ►► 15, avenue Mers Sultan - 20130 Casablanca.

Tél. LG : 05 22 20 90 90. Fax : 05 22 20 01 30. E-mail : conjoncture@cfcim.org. Site Web : www.cfcim.org ►► **Directeur de la**

publication Jean-Marie Grosbois ►► **Rédacteur en chef** Philippe Confais ►► **Président du Comité de rédaction** Serge Mak

►► **Secrétaire de rédaction-journaliste** Nadia Kabbaj ►► **Directrice Communication-Marketing** Wadad Sebti ►► **Ont collaboré à ce**

numéro Marie-Cécile Tardieu, Laurence Jacquot, Société de Bourse M.S.IN, Franck Mathiau, Charlotte Lefort, les administrateurs et collaborateurs de

la CFCIM ►► **Agence de presse** AFP ►► **Crédits photos** CFCIM, Fotolia, Ambassade de France, DR ►► **Conception graphique** Sophie Goldryng

►► **Mise en page** Mohamed Afandi ►► **Impression** Direct Print (Procédé CTP) ►► ISSN : 28 510 164 ►► Numéro tiré à 13 500 exemplaires.



PUBLICITÉS **Mariam Bakkali** Tél. : 05 22 93 11 95 - 05 22 93 81 28 GSM : 06 61 71 10 80 mariam.bakkali@menara.ma
Anne-Marie Jacquin Tél. : 05 22 30 35 17 GSM : 06 61 45 11 04 jacquin_annemarie@yahoo.fr
Nadia Kaïs GSM : 06 69 61 69 01 kais.communication@gmail.com





PÉRENNISER
MON ACTIVITÉ
EN FINANÇANT
MES FACTURES
ET EN SÉCURISANT
MA TRÉSORERIE.

- FINANCEMENT DE MA TRÉSORERIE
- GESTION DU POSTE CLIENTS
- GARANTIE EN CAS D'IMPAYÉS

Sommaire

ActusCFCIM

- 6 Le projet Écoparc de Berrechid de la CFCIM décroche la certification internationale HQE.
- 8 Alain Juillet, invité des Forums Adhérents de la CFCIM.
- 10 PLANÈTE ENTREPRISE, le rendez-vous incontournable des décideurs.
- 16 L'AGEF organise un dîner-débat autour de la Stratégie Nationale pour l'Emploi.

EchosMaroc

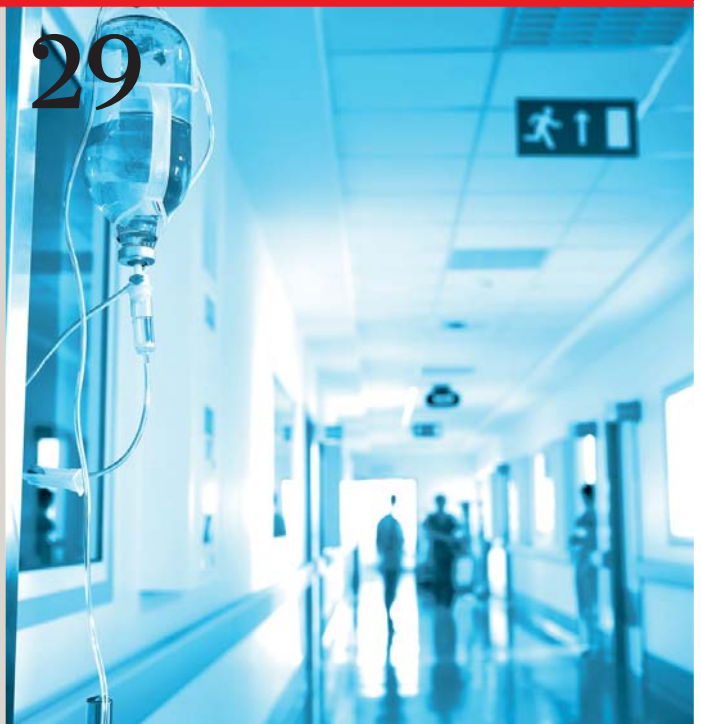
- 20 Service économique de l'Ambassade de France.
- 22 Indicateurs économiques et financiers.
- 24 L'invitée de Conjoncture : Madame Estelle Grelier, Présidente de Business France et Députée de Seine-Maritime.



ZOOM

Quelles réformes pour le secteur médical et le système de santé ?

- 30 Hôpitaux publics contre cliniques privées ?
- 31 Interview d'El Houssaine Louardi, Ministre de la Santé
- 32 Couverture médicale au Maroc : un système déjà malade ?
- 35 Ouverture du capital des cliniques : le choc des cultures entre médecins et entreprises
- 36 Interview d'Hicham El Moussaoui, Maître de Conférences en Économie à l'Université Sultan Moulay Slimane de Beni Mellal.
- 38 L'hôpital privé à but non lucratif : une solution ?
- 39 Interview du Docteur Badredine Dassouli, Président du Syndicat National des Médecins du Secteur Libéral (SNMSL).



Regardsd'experts

- 42 **Management** Quels sont les secteurs qui recrutent et quels sont les profils les plus recherchés par les employeurs ?

On en parle aussi...

- 44 **Le Billet d'humeur de Serge Mak**
- 44 **L'association du mois : El Baraka Angels**
Répondre aux situations d'urgence par la solidarité.



L'EFA célèbre les lauréats de sa 26^e promotion



Ecole Française
des Affaires

Le 11 décembre dernier, l'École Française des Affaires (EFA) a organisé sa cérémonie annuelle des remises des diplômes au profit des jeunes lauréats du titre de « Chargé de la Gestion et de l'Activité Commerciale de l'Entreprise », délivré par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Seine-et-Marne. La 26^e promotion a été parrainée par Jean-François Girault, Ambassadeur de France au Maroc, en présence de Jean-Marie Grosbois, Président de la Chambre Française de Commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM), Véronique Laporte, Présidente de la Commission Emploi-Formation de la CCI de Seine-et-Marne, d'Amine Barkate, Directeur de l'EFA et de Nawfal El Hajjouji, Secrétaire Général de l'Association des Diplômés de l'EFA (ADEFA). Retour en images sur la cérémonie qui, comme le veut la tradition, s'est déroulée au sein du Campus de la CFCIM.



« Votre formation est en elle-même un lien entre la France et le Maroc. La Chambre a été un précurseur dans cette volonté de développer un enseignement pour la jeunesse, un enseignement d'excellence en langue française. »
Jean-François Girault, Ambassadeur de France au Maroc, parrain de la 26^e promotion de l'EFA.



« Nous sommes convaincus que l'alternance, lancée au sein de l'EFA depuis janvier dernier, est une voie d'avenir et qui renforcera encore le lien entre l'école et l'entreprise, ainsi que l'employabilité des étudiants et qu'elle facilitera leur entrée dans la vie active et citoyenne. »
Jean-Marie Grosbois, Président de la CFCIM.



« L'attractivité d'une école ne dépend pas de l'importance de son budget de communication ou de la taille de son campus. Elle dépend principalement de la façon avec laquelle elle prépare ses diplômés au marché de l'emploi. »
Amine Barkate, Directeur de l'EFA



« Pour nous, Chambres de Commerce et d'Industrie, les écoles de management doivent avant tout privilégier la dimension qualitative basée sur la prise en compte des besoins de l'entreprise et sur la reconnaissance de son rôle fondamental de formateur. »
Véronique Laporte, Présidente de la Commission Emploi-Formation de la CCI de Seine-et-Marne.



Les lauréats de la 26^e promotion de l'EFA et leurs familles sont venus en nombre pour participer à la cérémonie de remise des diplômes.

Campus de la CFCIM : calendrier des formations

Techniques de Paiement et Financement des Opérations Commerciales Internationales

Durée : 2 jours

Date : 19-20 janvier 2016

Objectifs : maîtriser les opérations administratives (compte ouvert, transfert, encaissement documentaire et crédit documentaire)

Efficacité opérationnelle en milieu logistique (productivité)

Durée : 2 jours

Date : 20-21 janvier 2016

Objectifs : Comprendre les enjeux stratégiques liés à la gestion de la chaîne logistique et leurs répercussions sur la performance de son entreprise, mettre en place les meilleurs outils et pratiques, s'inscrire dans une dynamique d'amélioration continue, etc.

Les techniques managériales : La délégation ou l'art de responsabiliser

Durée : 2 jours

Date : 26-27 janvier 2016

Objectifs : Mettre en œuvre des techniques de délégations rigoureuses et efficaces, déléguer pour développer les compétences des collaborateurs, assurer un niveau de suivi adapté, etc.

Tableau de bord commercial : piloter la performance

Durée : 2 jours

Date : 02-03 février 2016

Objectifs : Mettre son activité commerciale sous contrôle pour pouvoir la piloter, manager la performance commerciale grâce au tableau de bord commercial, etc.

Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie

Durée : 2 jours

Date : 03-04 février 2016

Objectifs : Réussir dans sa communication au quotidien, adapter son mode de communication à ses différents interlocuteurs, développer son aisance relationnelle, aborder avec efficacité les situations délicates, etc.

Perfectionnement à l'analyse financière

Durée : 2 jours

Date : 04-05 février 2016

Objectifs : Mener l'analyse par les flux, approfondir la démarche d'analyse financière, repérer les signes de dégradation, intégrer l'analyse stratégique et des risques, etc.

Organiser et renforcer la communication dans les projets

Durée : 2 jours

Date : 09-10 février 2016

Objectif : Construire un plan de communication décliné d'une stratégie de communication, communiquer tout au long du projet de manière adaptée, etc.

Augmentez votre impact commercial par votre aisance relationnelle

Durée : 2 jours

Date : 11-12 février 2016

Objectif : Communiquer efficacement avec tout type de client, renforcer son impact commercial en face-à-face et repérer et désamorcer les situations d'incompréhension.

► **Contact :** cefor@cfcim.org

L'EFA lance une plateforme dédiée à la relation entreprise

En février 2016, l'EFA va lancer une nouvelle plateforme dédiée à la relation entreprise qui réunira la bourse de l'emploi et l'annuaire des diplômés. Cette interface web vise notamment à mettre en relation les entreprises ayant des besoins en recrutement avec les étudiants et les diplômés de l'EFA. Elle permettra ainsi aux recruteurs de déposer leurs offres

d'emploi ou de stage (en particulier pour l'alternance), de s'inscrire pour le Forum des Métiers et de promouvoir leur image et leur marque employeur auprès des étudiants et diplômés de l'EFA. Ces derniers pourront, quant à eux consulter et postuler aux offres d'emploi et de stage. En 2015, la bourse de l'emploi de l'EFA a diffusé 160 offres d'emploi.

Toute l'équipe de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc vous présente ses meilleurs vœux à l'occasion de la nouvelle année.



Le projet Écoparc de Berrechid de la CFCIM décroche la certification internationale HQE

Lancé début 2015 à l'initiative de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM), le projet Écoparc de Berrechid a décroché, le 8 décembre dernier, la certification internationale Haute Qualité Environnementale (HQE™) Aménagement décernée par CERWAY.

L'Écoparc de Berrechid est un projet initié par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) et développé en partenariat avec l'État marocain.

Dans un contexte où la COP21 s'achève et où le Maroc s'apprête à accueillir la prochaine conférence internationale sur le climat, le Royaume réaffirme ses engagements en matière de développement durable. L'Écoparc de Berrechid s'inscrit parfaitement dans cette stratégie, ainsi que dans les orientations fixées par le Plan d'Accélération Industrielle, déployé par le Royaume.

Le premier parc industriel dédié aux industries propres et aux technologies de l'environnement L'Écoparc de Berrechid sera le premier parc industriel dédié aux industries propres et au green business. Il s'étendra sur une superficie globale de 61 hectares, accueillera 192 PME non polluantes et générera près de 8 000 emplois. Le parc proposera ainsi des formules innovantes de location foncière et offrira également une panoplie complète de services pour le confort des usagers : salles de formation, bureaux, restauration, hébergement, commerces de proximité, espaces socio-sportifs, espaces verts, etc.

Le processus de certification HQE Aménagement™ a été engagé dès la conception du projet. Grâce à l'implication de toutes les parties prenantes du projet (partenaires gouvernementaux, collectivités, maîtrise d'œuvre, actionnaires, etc.) et avec l'assistance de Bureau Veritas Maroc, l'Écoparc de Berrechid, vient de décrocher la certifi-



De gauche à droite : Mounir Benyahya, Directeur des Parcs Industriels de la CFCIM et Patrick Nossent, Président de CERTIVEA et CERWAY.

cation HQE™ Aménagement décernée par CERWAY (voir encadré ci-après). Le projet de l'Écoparc de Berrechid a en effet été soumis à divers audits externes, visant à évaluer le projet suivant 17 critères HQE™ pour l'aménagement durable.

Le démarrage des travaux de l'Écoparc de Berrechid est prévu au premier semestre 2016.

► Nadia Kabbaj

Chiffres-clés du projet Écoparc de Berrechid

61 hectares de superficie

Capacité d'accueil de **192** PME

8 000 emplois créés



CERWAY certifie les projets de construction et d'aménagement du territoire à l'international, de la conception à la réalisation.

La certification HQE™ prend en compte les préoccupations environnementales et énergétiques, ainsi que la santé et le confort des occupants. Cette démarche est applicable partout dans le monde, quel que soit le contexte réglementaire, culturel ou climatique local.

« La certification est une procédure très structurante, qui apporte un vrai plus à notre approche »

L'Écoparc de Berrechid est le premier parc à décrocher la certification HQE Aménagement à l'international. En termes de benchmark, nous n'avons donc pas beaucoup de modèles sur lesquels nous appuyer.



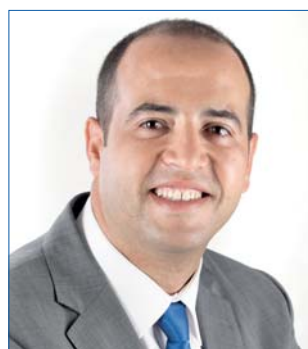
Conjoncture : Qu'implique la certification HQE Aménagement ?

Mounir Benyahya : Cette certification comporte deux volets : un volet purement managérial et un volet lié aux critères de durabilité, c'est-à-dire les critères sociaux, économiques et environnementaux. Pour chacun de ces trois thèmes, nous devons apporter des preuves que nous mettons en place des actions concrètes en faveur du développement durable. En ce qui concerne les actions environnementales, nous allons par exemple mettre en place un système de tri et de valorisation des déchets industriels sur le site. Différents dispositifs et technologies vont permettre de réduire les consommations d'eau des industriels, de collecter et réutiliser les eaux de pluie pour l'arrosage, d'utiliser les énergies propres et de réduire les consommations d'électricité. Dans le domaine socio-économique, nous avons étudié notre offre de manière à la rendre la plus accessible possible aux industriels et garantir une meilleure flexibilité des investissements. Nous avons également cherché à nous appuyer sur une dynamique locale afin que le projet puisse s'intégrer dans son environnement à travers des partenariats avec l'Université, les centres de formation les plus proches et les autorités de la ville. L'objectif est d'améliorer l'employabilité des jeunes de la région et d'anticiper les besoins des entreprises qui vont s'y installer.

Le parc a entièrement été conçu pour répondre aux attentes de l'utilisateur et proposera toute une panoplie de services : restauration, navettes de transport, médecine du travail, commerces, crèche, centres socio-sportifs, espaces verts...

En quoi consiste la démarche de certification ?

La démarche de certification HQE Aménagement se fait en six étapes principales, qui suivent la chronologie du projet. Le 8 décembre dernier, nous avons fait certifier les quatre premières étapes, c'est-à-dire le lancement du projet, les études préalables, le choix des objectifs de développement durable et la conception du projet, axée sur ces objectifs. Il reste ainsi la mise en œuvre, qui inclut des audits de suivi annuels, et la phase de bilan et de capitalisation. Cette dernière étape vise, d'une part, à s'assurer



MOUNIR BENYAHYA,
Directeur des Parcs Industriels de la CFCIM.

que les objectifs tracés initialement ont bien été remplis et, d'autre part, à retranscrire l'ensemble des éléments du projet pour constituer une documentation utile à toute personne souhaitant se lancer dans un tel projet.

Quels ont été les principaux challenges relevés dans le cadre du projet ?

L'Écoparc de Berrechid est le premier parc à décrocher cette certification à l'international. En termes de benchmark, nous n'avons donc pas beaucoup de modèles sur lesquels nous appuyer. Cela explique pourquoi nous avons dû innover sur tous les aspects que nous avons évoqués. Un autre défi est lié à la complexité du projet et de son montage. La structure de portage était très élargie afin d'inclure les partenaires gouvernementaux, les partenaires locaux et les représentants des autorités locales. Nous avons aussi consulté les riverains et nous avons associé, dès le départ, les usagers au projet à travers le recensement des besoins des industriels de la région et l'implication des Chambres de Commerce locales. L'équipe projet se composait à la fois des collaborateurs de la CFCIM, de l'architecte, des bureaux d'études, et de Bureau Veritas Maroc. Ce dernier nous a accompagnés tout le long de la démarche de certification. Nous avons également dû effectuer un gros travail de sensibilisation pour faire comprendre, à l'ensemble des parties prenantes, les attentes du processus de certification.

Le dernier challenge a été la phase d'audit. Nous avons en effet été ambitieux en voulant faire certifier d'un coup les quatre premières étapes. Nous souhaitions en effet entrer le plus rapidement possible dans la phase de réalisation pour respecter nos engagements vis-à-vis de l'État, de nos actionnaires et de nos clients. Quand on fait le bilan, la certification est une procédure très structurante, qui apporte un vrai plus à notre approche. Aujourd'hui, notre ambition est de passer le relais. Nous nous impliquons beaucoup avec nos partenaires institutionnels pour contribuer au développement des zones industrielles durables à travers le Royaume. Nous sommes fiers que le projet Écoparc de Berrechid puisse servir de référence, d'« éprouvette » pour la mise en place de la norme HQE Aménagement au Maroc. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

Alain Juillet, invité des Forums Adhérents de la CFCIM



Dans le cadre de ses Forums Adhérents, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) a invité le Président du Forum International des Technologies de Sécurité. M. Alain Juillet a ainsi animé trois conférences sur le thème : « Comment améliorer la compétitivité et la sécurité des entreprises : l'intelligence économique » à Casablanca, Fès et Rabat. Conjoncture était présent lors de la rencontre du 14 décembre au siège de la CFCIM.

Comment être plus compétitif et gagner un avantage concurrentiel en utilisant tous les moyens modernes ? Tel est l'enjeu de l'intelligence économique pour les entreprises, mais aussi pour les pays. « De tout temps, les pays ont cherché à avoir un maximum d'informations sur les courants d'affaires et les échanges dans les autres pays, et ce, dans l'objectif de mieux vendre leurs produits et services », constate Alain Juillet. « Ce sont les Américains qui ont conçu ce que l'on appelle aujourd'hui l'intelligence économique moderne. Michael Porter, professeur à Harvard, a écrit le premier livre sur le sujet », poursuit-il. « Le benchmarking ou renseignement concurrentiel a été la première démonstration de l'intelligence économique. » Après le concept de marché et de concurrence, c'est le concept de culture qui est venu enrichir le schéma de l'intelligence économique dans les années 90.

L'exportation, une question de survie

« Exporter est devenu une nécessité quasi absolue pour tout le monde » indique Alain Juillet. Mais, pour réussir à l'export, les règles du jeu ont changé.

« Le concept de mondialisation est dépassé. Nous sommes entrés dans un monde multipolaire où les pays qui se ressemblent se regroupent entre eux. Une douzaine de pôles va ainsi se créer dans les 20 prochaines années et chaque groupe exigera un traitement différent des autres. » Chaque pays souhaite ainsi bénéficier d'accords spécifiques. Les modèles de l'intelligence économique doivent donc évoluer en vue d'adapter les produits, les offres et les services à chaque pôle de développement. « À moins de disposer des moyens d'une

multinationale, il n'est pas possible d'exporter partout, c'est pourquoi il faut aller chercher, parmi tous ces pôles en développement, quels sont ceux qui correspondent le mieux à nos produits, nos services ou nos méthodes de travail », précise Alain Juillet.

Savoir se projeter sur le long terme

La première étape de l'intelligence économique - ou recherche de compétitivité - est de définir précisément ses objectifs dans les 10-20 ans à venir. C'est ensuite que l'on peut aborder la deuxième étape,



Forum Adhérents du 14 décembre 2015 dans les locaux de la CFCIM à Casablanca.

© CFCIM

plus pratique : la prospective. « Les pays du bassin méditerranéen ont généralement du mal à se projeter sur le long terme, contrairement à des pays comme la Chine qui suivent une stratégie sur 30 ans », remarque Alain Juillet. « Or, c'est en faisant de la prospective, en imaginant le futur, en construisant une stratégie à long terme que l'on peut s'en sortir et cela est très difficile dans les sociétés où tous les trois mois vous devez faire des bénéfices, au risque de vous faire limoger par les actionnaires. » À ce propos, il précise que « les entreprises françaises qui s'en sortent malgré la crise sont les entreprises familiales, car leurs dirigeants et actionnaires sont capables de décider de ne pas faire de bénéfice pendant trois ou cinq ans et d'investir pour gagner beaucoup, plus tard. Dans un grand groupe, les actionnaires demandent aux dirigeants de ramener de l'argent tout le temps. L'entreprise qui ne joue plus que le rôle de fournisseur de bénéfice à son actionnaire tue son environnement et n'assume plus son rôle socioéconomique, d'équilibre, de répartiteur. »

L'art de sélectionner et d'analyser l'information : le défi du Big Data

« Aujourd'hui, avec les banques de données qui existent au niveau mondial, nous pouvons récupérer jusqu'à 85 % des informations sur n'importe quel sujet. Il suffit d'être curieux et de savoir chercher », souligne Alain Juillet. Les réseaux sociaux offrent également des informations précieuses : « si, avant de mener des négociations avec quelqu'un,

vous connaissez déjà son profil, ses centres d'intérêt..., vous partez déjà avec un avantage ». Et pour faire le tri parmi les milliards de données du Big Data : des algorithmes mathématiques qui pourront extraire les plus pertinentes. Mais, une fois que l'on dispose de données exploitables, encore faut-il les vérifier, les analyser et les synthétiser. Pour éviter toute distorsion de l'information au cours du processus, l'analyste doit savoir être objectif en toute circonstance et transmettre toutes les données pertinentes aux personnes concernées, et non pas uniquement celles qui « leur feront plaisir ». Il appartient ensuite aux décideurs de hiérarchiser ces informations et de bâtir la stratégie en conséquence. Pour prendre la meilleure décision au jour j, il faut également réactualiser en permanence ses données. Les besoins en analystes devraient ainsi augmenter dans les années à venir et tous les pays vont devoir développer l'offre en formations dans le domaine.

Apprendre à travailler en réseau

« Lorsque l'on collecte les informations, on remarque systématiquement qu'il y manque toujours des éléments, qu'il faut compléter avec le renseignement humain. Cette information manquante peut se trouver, par exemple, dans les salons et les colloques où les experts s'expriment et vont donner des informations », explique Alain Juillet, qui encourage également à mettre en place des réseaux : « dans les pays latins, nous avons la fâcheuse tendance à garder l'in-

formation pour nous, car détenir l'information, c'est détenir le pouvoir. Or, pour être sûr de l'information, il faut échanger et plus nous sommes nombreux à échanger, plus nous sommes efficaces. Nous avons besoin d'apprendre à travailler en réseau. » Alain Juillet plaide par ailleurs en faveur des partenariats public-privé, notamment en vue du partage des renseignements économiques entre l'État et les entreprises.

Cybersécurité : un enjeu-clé dans les années à venir

Cyber attaques, virus, piratages..., de nombreux dangers guettent les données les plus sensibles des entreprises. Ces failles peuvent occasionner des dommages irréversibles. Pour la protéger efficacement, il faut « faire une analyse de son entreprise et définir les domaines qui n'ont aucune importance, ceux qui doivent être protégés et ceux qui doivent être protégés à tout prix. La partie la plus secrète ne doit pas être mise dans le cloud, ni dans un circuit accessible par internet », conseille Alain Juillet. « La cybersécurité est un volet qui va coûter de plus en plus cher aux entreprises et aux États dans les années à venir. 99 % des entreprises ne sont pas préparées à cela et ne se méfient pas assez. La cybersécurité des entreprises est, à mon avis, un élément clé du futur. » Aujourd'hui, 170 000 attaques ont lieu chaque jour en Europe et c'est un chiffre en constante progression. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



Forum Adhérents du 15 décembre 2015 à Fès.

© CFCM



Forum Adhérents du 16 décembre 2015 à Rabat.

© CFCM

PLANÈTE ENTREPRISE, le rendez-vous incontournable des décideurs

En 2016, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) va lancer PLANÈTE ENTREPRISE, une rencontre qui abritera simultanément les événements DEVCOM, SOLUTIONS RH et DIGITAL IT DAYS. PLANÈTE ENTREPRISE se tiendra ainsi les 20 et 21 avril 2016, à Casablanca, à l'hôtel Hyatt Regency. Hicham Bennis, Directeur du Pôle Salons et Événementiel de la CFCIM, nous détaille ce nouveau concept.

INTERVIEW

Conjoncture : Comment est né le concept de Planète Entreprise ?

Hicham Bennis : Depuis trois-quatre ans, nous avons le projet de lancer un grand événement pour les entreprises et les services aux entreprises, à savoir un événement où le dirigeant pourrait trouver les solutions ou les partenaires dont il a besoin pour son plan d'actions. Pour ne pas créer un événement trop généraliste ou trop creux, nous avons commencé par travailler le fond et la forme. Nous avons alors créé notre tout premier business forum : DEVCOM, avec un concept qui était très innovant à l'époque. Les entreprises n'étaient pas présentées comme de simples exposants, mais comme des experts dans leur domaine. L'expert est là pour partager son expertise et son expérience, présenter des cas clients, montrer son savoir-faire et ses innovations. Nous avons réduit les espaces de manière à offrir des desks de 2 à 8 m² ce qui met la multinationale ou la start-up sur le même pied d'égalité. Ce qui compte, c'est la qualité de l'interlocuteur et le contenu que va partager cette entreprise. Lors de ce premier business forum, nous avons eu presque une quarantaine de conférences en deux jours. Cela a été très bien accueilli par les dirigeants. Nous avons donc pris la décision de dupliquer le concept de cet événement pour d'autres expertises, ce qui a donné naissance aux Digital IT Days et à Solutions RH.

Lors de l'organisation de ces événements, nous avons cherché à identifier les principales problématiques auxquelles sont confrontés les dirigeants d'entreprise, ainsi que les principaux acteurs, ceux qui apporteront le plus de valeur ajoutée. Nous ainsi avons travaillé pendant deux-trois ans pour mobiliser ces personnes et gagner leur confiance. Aujourd'hui, nous estimons qu'il est temps de passer à l'étape supérieure et de réaliser le plan initial, de façon à offrir aux dirigeants la possibilité de venir en un même lieu, le même jour, et de trouver presque l'ensemble des expertises dont ils pourraient avoir besoin. Pour ne pas avoir un événement trop généraliste, sans fond, sans âme, nous avons décidé d'organiser quatre événements différents en parallèle, avec quatre ciblés différents et quatre communications différentes. Le point commun, c'est un lieu et une date.



HICHAM BENNIS,

Directeur du Pôle Salons et Événementiel de la CFCIM.

Quels sont les points forts de cette nouvelle formule ?

Cette formule présente plusieurs avantages. D'une part, nous gardons les événements historiques qui ont fait le succès de nos business forums : DEVCOM, Solutions RH et Digital IT Days. Donc, cela ne changera pas le fond pour nos partenaires habituels, ni pour les dirigeants qui viennent chercher outils et expertises de qualité.

Maintenant, nous avons un 4^e espace d'expertise, « Planète Entreprise », qui est un peu le chapeau de cette rencontre. Cet espace va permettre aux spécialistes du financement, des assurances, du conseil ou du juridique d'être également présents et d'apporter à leur tour leurs expertises aux dirigeants. Chaque espace d'expertise dispose de sa salle de conférence, de son propre contenu, de son site internet, ainsi que

de son programme de rendez-vous B to B qualifiés. D'où le triple avantage : créer une synergie entre les événements, générer un gain de temps pour les dirigeants ainsi qu'un gain d'efficacité pour les experts-exposants. Cela permet d'avoir l'ensemble des interlocuteurs et de concrétiser beaucoup plus rapidement, de part et d'autre. Nous allons encore plus travailler sur la qualification des visiteurs (une accréditation sera accordée au préalable, suite à un entretien téléphonique). La nouvelle plateforme de rendez-vous B to B sera encore plus développée qu'auparavant. Nous avons également une grande ouverture à l'international pour cet événement. A ce propos, nous travaillons actuellement sur la constitution d'une grande délégation africaine d'une dizaine de pays. Pour chaque pays, nous souhaitons réunir un groupe composé des 15 plus grands Directeurs (DG, DRH, DSI, Directeurs de la Communication, Directeurs Financiers, etc.).

Quels seront les principaux temps forts ?

Nous souhaitons que cet événement soit un événement de haut niveau, complet avec une animation très riche. Nous prévoyons plus de 500 Speed-Demos. Pour rappel, ce sont des présentations, en trois minutes, de solutions avec une approche client. Nous ne demandons pas à l'expert de vendre son produit ou son service, mais surtout d'expliquer quelle valeur ajoutée sa solution peut apporter.

Les principaux temps forts ne changeront pas : les conférences, les émissions TV, les Prix et les Trophées.

Les dirigeants que nous attendons ont des problématiques et des attentes différentes, une structure différente. Chaque visiteur peut créer son programme sur mesure. Nous ne sommes allés sur une thématique d'actualité spécifique, mais sur trois grands thèmes principaux : le management, l'optimisation et la performance. Les 40 conférences, les émissions TV et les solutions seront articulées autour de ces trois mots-clés. Au total, nous attendons 200 experts-exposants et 5 000 visiteurs sur l'ensemble des sessions. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

Chiffres-clés de l'édition 2016

- 500 Speed-Demos®
- 36 conférences
- 16 émissions TV
- 12 Trophées
- 3 Prix

CFIA, la rencontre technique de référence de l'industrie agroalimentaire

Du 27 au 29 septembre 2016, la CFIM et GL events organisent la 5^e édition du Carrefour des Fournisseurs de l'Industrie Agroalimentaire (CFIA). La rencontre se déroulera au Centre International de Conférences et d'Expositions de Casablanca. Événement leader dans son domaine, le CFIA devrait accueillir 5 000 visiteurs et 250 exposants issus de 27 pays différents. De nom-

breux métiers et activités y seront représentés : Ingrédients & PAI, Équipements & Procédés, Emballages & Conditionnements, Stockage & Manutention, Qualité & Hygiène. Deux thématiques seront notamment mises en lumière à l'occasion de ce salon : le rôle du Maroc en tant que hub vers l'Afrique et la place des IAA dans le développement du secteur industriel au Maroc.



PUBLI-REPORTAGE

Le 1^{er} centre Michelin dédié aux poids-lourds ouvre ses portes à Casablanca

Michelin, avec ses 125 ans d'expérience et la Société Pneumatique ROCAMORA sarl, importateur officiel et distributeur de la marque au Maroc, vous invite à découvrir le Michelin Truck Service Center (MTSC), premier centre dédié aux poids-lourds, situé à Ain Sebaâ à Casablanca.



Réparti sur une surface de 1000 m², le MTSC dédie une offre globale de services destinés aux camions et aux bus. Ce centre est aussi un appui dans la gestion des flottes d'entreprises. C'est un accompagnement à chaque étape pour vous apporter toujours plus de performance. Aujourd'hui, de nombreuses entreprises font confiance au professionnalisme de la Société Pneumatique ROCAMORA

sarl pour proposer une solution novatrice afin d'optimiser les coûts d'exploitation et faciliter sa gestion. Le MTSC de Casablanca qui ouvrira ses portes début 2016 représente un investissement stratégique pour l'importateur du Groupe Michelin. Il leur permet en outre de conforter leur position dans un secteur de transport très dynamique. En développant une gamme de produits toujours plus innovants, le Groupe Michelin parvient à répondre aux attentes croissantes des transporteurs.

Avec le MTSC, Michelin et la Société Pneumatique ROCAMORA sarl se sont engagés à fournir à leurs clients une offre complète de services techniques professionnels et des pneus de qualité, le tout dans une optique d'efficacité opérationnelle :

- > Réduction des immobilisations pour l'entretien des pneus
- > Moindres coûts d'exploitation pour les véhicules
- > Amélioration du contrôle opérationnel
- > Haute qualité des produits Michelin
- > Tarification claire du produit

Le Groupe Michelin déploie son réseau à travers le monde pour fournir aux clients les meilleures solutions sur le marché. Ce réseau offre des services professionnels et fournit à la fois l'expertise technique, des tarifs compétitifs et un personnel formé et expérimenté. Les ateliers mobiles de la Société Pneumatique ROCAMORA sarl permettent de compléter cette offre avec sa capacité d'intervention sur tout le territoire national.



Pour plus d'informations :
MTSC - Polygone - lot 53 - Km 10,5 QI EST - Ain Sebaâ - Zenata - Casablanca
05 22 24 31 59 ou sce.commercial@groupe-rocamora.com



Programme du Pôle CFCIM-Business France :

Secteur	Titre	Ville	Date	Contact
AGROALIMENTAIRE				
Agriculture	Pavillon France SIAM	Meknès	Avril-Mai 2016	kelidrissi@cfcim.org catherine.bonnet@businessfrance.fr
MODE, HABITAT, SANTÉ				
Santé	Forum franco-marocain de la Santé	Casablanca	23-24 février 2016	kelidrissi@cfcim.org muriel.lartigue@businessfrance.fr
Tourisme	Mission collective Ingénierie touristique	Casablanca	29-30 mars 2016	kelidrissi@cfcim.org anny.hoffman@businessfrance.fr
INFRASTRUCTURES, TRANSPORT INDUSTRIE				
Environnement	Colloque Risque industriel	Casablanca	2nd semestre 2016	kelidrissi@cfcim.org
Automobile	Pavillon France Salon de la sous-traitance automobile	Tanger	20-22 avril 2016	kelidrissi@cfcim.org
Chimie	Rencontre acheteurs Chimie-Parachimie-Mine	Casablanca	24-26 mai 2016	kelidrissi@cfcim.org guillaume.anfray@businessfrance.fr
Logistique	Rencontre acheteurs Logistique	Casablanca	9-12 mai 2016	kelidrissi@cfcim.org caroline.letrange@businessfrance.fr
Environnement	Pavillon France Pollutec Maroc	Casablanca	Octobre 2016	kelidrissi@cfcim.org
BTP/Second Œuvre	Pavillon France SIB	Casablanca	23-27 novembre 2016	kelidrissi@cfcim.org catherine.mille@businessfrance.fr
Sous-traitance industrielle, équipements industriel	Pavillon France Midest Maroc	Casablanca	Décembre 2016	kelidrissi@cfcim.org veronique.cuziol@businessfrance.fr
NOUVELLES TECHNOLOGIES, INNOVATION, SERVICES				
IT	Rencontre acheteur Cyber-TIC	Casablanca	A définir	kelidrissi@cfcim.org nicolas.vassitch@businessfrance.fr
IT	Mission collective e-commerce - Planète Entreprise	Casablanca	20-21 avril 2016	kelidrissi@cfcim.org francine.fontaine@businessfrance.fr
MULTIFILIÈRES				
Multifilière	Rencontre Bailleurs de fonds	Casablanca-Rabat	A définir	kplouzenec@cfcim.org laurence.hautefeuille@businessfrance.fr

agenda 2016 de prospection B to B au Maroc

Forum franco-marocain de la Santé

Les 23 et 24 février 2016, la CFCIM et Business France organisent à Casablanca le Forum franco-marocain de la Santé. L'évènement réunira les acteurs, institutionnels et privés, de la filière santé, ainsi que les professionnels opérant dans divers domaines tels que les équipements et dispositifs médicaux, l'e-santé, l'ingénierie, la construction et gestion hospitalière, les prestations de service et la pharmacie. La plénière sera notam-

ment animée par le Ministère de la Santé qui dressera un état des lieux du secteur et présentera la politique de santé au Maroc. Des tables rondes viendront ensuite aborder des thèmes spécifiques tels que les ressources humaines dans le secteur médical ou encore les nouvelles technologies au service de la santé. Le 2^e jour, un programme de rendez-vous B to B personnalisés sera proposé aux entreprises participantes.

CAP Afrique du Nord

Du 18 au 22 janvier 2016, la CFCIM organise le CAP Afrique du Nord, un voyage d'études dédié aux représentants des Chambres de Commerce et d'Industrie d'Ile-de-France, Rhône-Alpes, Languedoc Roussillon, Normandie, Champagne-Ardenne et Auvergne. L'objectif est de présenter aux participants les évolutions économiques du Maroc et de

faire valoir ses performances industrielles, son développement urbain, ainsi que les résultats des grands programmes sectoriels menés depuis plus d'une décennie. Ateliers et visites de sites seront au programme de ce voyage (visite du site OCP à El Jadida, de l'Agropole de Meknès, du CRI de Fès Boulemane, etc.).



LE SOMMELIER DE RACINE

• VINS •

D'EXCEPTION

DÉCOUVERTE, CONSEILS, CADEAUX

UN CHOIX DE PLUS DE 500 RÉFÉRENCES DE VINS, CHAMPAGNES
ET SPIRITUEUX DE LUXE. UNE SÉLECTION RIGOUREUSE DES GRANDS CRUS,
MARQUES ET PRODUCTEURS DE FRANCE ET DU MONDE ENTIER

13, Rue Bab El Ifrane - ex Ader (à côté du Stade Vélodrome)
Casablanca - Tél.: 05 22 95 00 24
Horaires d'ouverture : Du Lundi Au Samedi
De 11h À 13h30 - De 15h À 19h45

Nouveau Bureau Exécutif de la CFCIM

Conformément à ses statuts, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) a réuni son Conseil d'Administration le jeudi 10 décembre 2015 et a procédé à l'élection de son Bureau pour l'année 2016 :

- **Jean-Marie GROSBOIS** : Président
- **Bruno IGOUNENC** : Vice-Président, Président de la catégorie Industrie
- **Philippe-Edern KLEIN** : Vice-Président, Président de la catégorie Services
- **Georges-Emmanuel BENHAIM** : Vice-Président, Président de la catégorie Commerce
- **Nelly RABANE** : Vice-Présidente Déléguée aux Relations Institutionnelles
- **Serge MAK** : Vice-Président Délégué aux Relations Institutionnelles Régionales
- **Yann LEBEAU** : Secrétaire
- **Michel BOUSKILA** : Secrétaire Adjoint
- **Eric CECCONELLO** : Trésorier
- **Yannick GIACONIA** : Trésorier Adjoint

Avec Conjoncture, partagez l'actualité de votre entreprise et valorisez votre expertise

Lien privilégié entre la CFCIM et ses entreprises adhérentes, Conjoncture s'adresse à plus de 60 000 chefs d'entreprise et décideurs. Le support est pensé comme une véritable « boîte à outils » du manager, regroupant des contenus exclusifs et à forte valeur ajoutée : dossiers de fond, interviews de personnalités économiques et politiques, éclairages d'experts, infos pratiques, etc. La revue Conjoncture et la e-newsletter Conjoncture express sont distribuées nominativement à tous les décideurs/dirigeants adhérents de la CFCIM, ainsi qu'à plus de 500 responsables institutionnels Marocains et Français et leaders d'opinion.

Conjoncture est décliné à travers trois médias : le magazine mensuel en format papier, le site web www.conjoncture.info et la e-newsletter hebdomadaire Conjoncture express. Ces trois supports vous offrent ainsi trois fois plus de visibilité. En effet, en tant qu'adhérent de la CFCIM, vous bénéficiez de deux espaces d'expression* qui vous sont exclusivement réservés au sein de Conjoncture. La rubrique « News Adhérents » vous permet de relayer, sur le site « Conjoncture.info » et la newsletter « Conjoncture express », tous les faits marquants et actualités qui rythment la vie de votre entreprise : nominations, signature de partenariats, lancement de nouvelles offres, etc.

Si vous disposez d'une expertise ou d'un savoir-faire reconnu, la rubrique « Regards d'experts » vous offre la possibilité de publier, sur les trois supports, vos contributions portant sur les sujets de votre choix, notamment toutes les problématiques susceptibles d'intéresser nos adhérents dans le domaine du juridique, du management, de la communication, etc.

Alors n'hésitez plus à partager votre actualité ou votre expertise avec la communauté d'adhérents de la CFCIM ! *

► Contact :

Nadia Kabbaj Secrétaire de rédaction – conjoncture@cfcim.org

*avant toute diffusion, le contenu des communiqués d'entreprise de la rubrique « News Adhérents » et les contributions à la rubrique « Regards d'experts » sont soumis à l'approbation du Comité de Rédaction de Conjoncture et peuvent faire l'objet d'une adaptation rédactionnelle. Sont exclus les contenus purement publicitaires, ainsi que tout contenu litigieux.



Groupage Routier avec 2 plateformes



- Fr95 Goussainville (France) : 4 départs par semaine avec un transit time de 3 jours
- Es08 Barcelone (Espagne) : 1 départ par semaine

Aérien



- Agréé IATA
- Réseau mondial avec une présence dans plus de 100 Aéroports internationaux

Maritime



- 5600 agents dans plus de 180 pays
- Conventionnel
- Affrètement
- Projets industriels

Certifié



- ISO 9001 version 2008
- Catégorisé en douane
- Entrepôt sous douane

www.tcl.ma

SIKA MAROC



TRAITEMENT DES BÉTONS, CIMENTS ET
MORTIERS
ÉTANCHÉITÉ ET IMPERMÉABILISATION
JOINTS, COLLAGE SOUPLE ET MOUSSES

RÉPARATION, RENFORCEMENT ET PROTECTION
SOLS
TOITURES
INDUSTRIE

SYSTÈME DE MANAGEMENT INTÉGRÉ CERTIFIÉ



Sika Maroc S.A.

Z.I. Ouled Saleh, BP 191-27182
Bouskoura - Casablanca - Maroc
Tél.: +212(0)522 33 41 54
Fax : +212(0)522 59 07 99
info@ma.sika.com
<http://mar.sika.com>

BÂTIR LA CONFIANCE



L'AGEF organise un dîner-débat autour de la Stratégie Nationale pour l'Emploi

Le 17 décembre dernier, l'Association Nationale des Gestionnaires et Formateurs des Ressources Humaines (AGEF) a organisé à Casablanca un dîner-débat animé par Abdeslam Seddiki, Ministre de l'Emploi et des Affaires Sociales, Anass Doukkali, Directeur Général de l'ANAPEC et Hicham Zouanat, Président de la Commission Emploi et Relations Sociales de la CGEM.

Organisée en partenariat avec le Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales, l'Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences (ANAPEC), la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) et la Fondation Konrad Adenauer Stiftung (KAS), la rencontre portait sur le thème : « Stratégie Nationale de l'Emploi : l'ANAPEC, acteur central de sa réussite ».

Après les mots de bienvenue d'Abdellah Chenguiti, Président de l'AGEF et d'Helmut Reifeld, Représentant Résident de la Fondation KAS au Maroc, Abdeslam Seddiki, Ministre de l'Emploi et des Affaires Sociales, a présenté les grands axes de la SNE.

Une stratégie ambitieuse

« Le droit au travail est un droit fondamental (...). La création d'emploi doit venir d'une mobilisation citoyenne, c'est une question de société », a souligné le Ministre qui est, tout d'abord, revenu sur le processus d'élaboration de la SNE. À l'issue de la phase de diagnostic, plusieurs problématiques ont été mises en lumière, notamment le chômage élevé chez les jeunes, le faible taux d'activité des femmes, le travail précaire et informel et les inégalités d'accès à l'emploi au niveau territorial. « Un point de croissance permet à peine de créer 29 000 emplois. Et quand l'on sait que 200 000 personnes arrivent chaque année sur le marché du travail, il faut avoir une croissance à deux chiffres, ce

qui est impossible », explique Abdeslam Seddiki.

Afin de répondre à ces différentes problématiques, la SNE fixe des objectifs ambitieux pour la période 2015-2025. « Nous devons passer de 29 000 à 40 000 emplois* pour vraiment infléchir la courbe du chômage. Nous devons également tout faire pour insérer la femme dans la vie active. La faible participation des femmes à l'activité économique nous fait perdre, selon les estimations des Nations Unies, pratiquement 10 % du PIB. », précise le Ministre. L'éducation est également un levier puissant pour l'emploi : « la généralisation du préscolaire va permettre de créer des centaines de milliers d'emplois ». La SNE inclut en outre la généralisation de la couverture sociale, car, selon le Ministre, « il est inconcevable d'attendre d'un travailleur, qui n'a pas de couverture sociale, d'être productif ».

L'ANAPEC, un des pivots de la SNE

« Le Plan de développement de l'ANAPEC est une déclinaison de la SNE dans le volet du renforcement de la médiation », explique Anass Doukkali, Directeur Général de l'ANAPEC, qui a par ailleurs rappelé que, selon l'article 31 de la nouvelle Constitution, l'accompagnement sur le marché du travail est désormais un droit constitutionnel. Le Plan de développement de l'ANAPEC a notamment pour objectif de tripler le nombre de bénéficiaires et de développer l'intermédiation territoriale afin d'accompagner la régionalisation avancée. Il cible chaque catégorie de demandeurs d'emploi. L'objectif est d'inclure tous les profils, y compris les jeunes qui ne sont pas diplômés (et qui se trouvent, de ce fait, exclus des dispositifs actuels) et les personnes en situation de handicap dont l'insertion sur le marché du travail reste très insuffisante. « Nous comptons ouvrir



De gauche à droite : Abdeslam Seddiki, Ministre de l'Emploi et des Affaires Sociales, Anass Doukkali, Directeur Général de l'ANAPEC, Abdellah Chenguiti, Président de l'AGEF et Hicham Zouanat, Président de la Commission Emploi et Relations Sociales de la CGEM.

© CFCM



© CFCM

des agences dans les centres urbains, ainsi que des agences mobiles pour les régions rurales», annonce Anass Doukkali. «Des agences universitaires seront également créées. (...) Le nouveau contrat ANAPEC de primo-insertion sera amélioré grâce à des mesures du gouvernement et sera mis en œuvre par l'ANAPEC dès 2016», poursuit-il.

D'autres mesures sont également prévues dans le cadre du contrat ANAPEC. La durée du stage sera limitée à 24 mois. Les employeurs bénéficieront de plusieurs avantages tels que la prise en charge de l'AMO par l'État pendant 12 mois. Un dispositif sera spécialement mis en place pour soutenir les jeunes entreprises. L'ANAPEC compte aussi mettre en place de nouveaux mécanismes de financement des formations et partager ses bases de données de candidats avec les entreprises.

La croissance et la compétitivité, des leviers majeurs pour l'emploi

Ce fut ensuite au tour de Hicham Zouanat, Président de la Commission Emploi et Relations Sociales de la CGEM, de donner le point de vue et les préconisations de la CGEM à propos de la SNE : « La SNE est la preuve d'une volonté de créer une vraie stratégie structurante. ». Hicham Zouanat a toutefois rappelé les limites des politiques pour l'emploi : « La croissance est le premier moteur de la création d'emploi. » Or, la croissance est freinée par le manque de compétitivité de l'offre marocaine. « Le Maroc a conclu des accords de libre-échange avec 55 pays. Cela représente un marché potentiel d'un milliard pour nos exportations. Sauf que l'offre d'exportation du Maroc ne correspond pas du tout à la demande de ces pays. Bilan : nous sommes déficitaires avec presque tous les pays, et

même ceux qui ont une économie similaire à la nôtre. »

Hicham Zouanat pose la question suivante : « La SNE a-t-elle intégré tous les sujets sur lesquels nous sommes à la traîne en termes de compétitivité ? » Plusieurs problèmes structurels pénalisent la compétitivité du Maroc, en particulier le coût du foncier, le coût de l'énergie, la fiscalité, les charges sociales, la faible productivité et le coût des conflits sociaux. En ce qui concerne les préconisations de la CGEM, Hicham Zouanat a notamment insisté sur l'importance de l'apprentissage, « vaccin contre le chômage des jeunes », et du dialogue social afin de limiter le coût des conflits sociaux pour l'économie. « Le projet de loi sur la grève ne doit pas rester lettre morte », recommande-t-il.

* Par point de PIB (NDLR)



Bientôt disponible

Nos rapports condensent des mois de recherches approfondies menées par nos analystes travaillant sur le terrain.

«Des informations essentielles pour ceux qui envisagent de travailler dans le pays.»
- Financial Times



OXFORD
BUSINESS
GROUP

THE INSIDE EDGE
www.oxfordbusinessgroup.com
morocco@oxfordbusinessgroup.com

L'Union européenne étend certains de ses programmes aux PME marocaines

Les entreprises marocaines ont accès à certains programmes et mécanismes de l'Union européenne en faveur des PME. Elles peuvent par exemple bénéficier du dispositif COSME, le Programme pour la compétitivité des entreprises et des PME, doté d'une enveloppe de 2,3 milliards d'euros sur la période 2014-2020. Ce programme inclut quatre principaux volets : l'amélioration de l'accès au financement (capital-risque et garanties de prêt), le développement des marchés à l'intérieur et à l'extérieur de l'Union européenne (appui et conseil aux entreprises via le réseau EEN - voir ci-après), l'amélioration des conditions-cadres pour les entreprises et la promotion de l'entrepreneuriat et de la culture entrepreneuriale.

Autre mécanisme mis en place par l'Union européenne : le réseau Enterprise Europe Network (EEN) qui vise à accompagner les PME, notamment sur les aspects techniques et légaux des partenariats européens, ainsi que sur l'accès aux programmes de financement. Le réseau EEN a également pour

mission de promouvoir l'innovation et d'informer les entreprises sur les réglementations européennes en vigueur. « L'ambition de l'Union européenne est de développer le même réseau au Maroc », indique Khalid Idrissi Kaitouni, Directeur de l'Appui aux Investisseurs et à la Création d'Entreprise de la CFCIM. « Les entreprises marocaines éligibles doivent passer par la BERD pour bénéficier des financements », poursuit-il.

Créé en 2008, le réseau Enterprise Europe Network est cofinancé par la Commission européenne et par les organisations partenaires, dans le cadre du Programme COSME. Il regroupe plus de 4 000 experts au sein de 600 organisations partenaires dans plus de 50 pays. Le réseau a déjà aidé plus de 2,5 millions de sociétés à tirer profit du marché unique européen.

Le 18 décembre dernier, la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD) a annoncé l'octroi d'un prêt de 100 millions d'euros à la Banque Centrale Populaire (BCP) pour soutenir les PME industrielles au Maroc. *

Lancement du plan d'aménagement aquacole de la région de Dakhla-Oued Eddahab

L'Agence Nationale pour le Développement de l'Aquaculture a lancé un Appel à Manifestation d'Intérêt « AMI », pour la mise en œuvre du plan d'aménagement aquacole de la région de Dakhla-Oued Eddahab. Le plan aquacole vise à mieux organiser la coexistence de l'aquaculture

avec les autres activités économiques et se donne pour ambition de proposer de véritables opportunités d'investissement dans le domaine. L'objectif est d'atteindre une production annuelle de près de 115 000 tonnes et de créer plus de 3300 emplois avec un montant d'investissement prévisionnel estimé à 2,8 milliards de dirhams. *

Le GAM organise la seconde édition du « Moroccan Digital Summit »

LES 17 ET 18 DÉCEMBRE DERNIERS, la 2^e édition du « Moroccan Digital Summit » a réuni à Casablanca près de 980 participants (annonceurs, professionnels de la communication et des médias, etc.) issus de 15 pays différents. Organisé par le Groupement des Annonceurs du Maroc (GAM), l'événement visait à faire découvrir aux annonceurs les dernières tendances du digital, actuelles et futures. À l'occasion du sommet ont été présentés les résultats de l'étude annuelle « Digital Trends Morocco », élaborée par le cabinet Kurt Salmon, en partenariat avec TNC et Soft Centre.

L'AUSIM élit son nouveau Bureau

LE 10 NOVEMBRE 2015, les membres de l'Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information au Maroc (AUSIM) ont nommé le nouveau Bureau pour le mandat 2016-2017. Mohamed Saad, représentant de la Bourse de Casablanca, a été élu à l'unanimité Président de l'association pour le prochain mandat.

Attijariwafa bank lance le Club Afrique Développement

APRÈS AVOIR INITIÉ LE FORUM INTERNATIONAL AFRIQUE DÉVELOPPEMENT, Attijariwafa bank lance le Club Afrique Développement. Opérationnel en janvier 2016, ce Club a pour vocation d'être une plateforme de services à valeur ajoutée, un espace de débats et de rencontres d'affaires au service des dirigeants d'entreprise et des décideurs africains. Animé par une équipe dédiée au siège d'Attijariwafa bank, le Club est représenté par des relais permanents au niveau des entités centrales et de chaque filiale à l'international.

Développement à l'international

La CFCIM vous accompagne sur les salons professionnels

Agroalimentaire

Salon Gulfood
Du 21 au 25 février 2016
Dubai – Émirats Arabes Unis
www.gulfood.com



Gulfood est l'un des rendez-vous les plus importants du commerce alimentaire, des boissons et de l'hôtellerie dans le monde.

Chiffres clés 2016 :

- 4 500 exposants attendus
- 113 398 m² de surface d'exposition
- Plus de 110 pavillons internationaux
- Près de 80 000 visiteurs

Secteurs représentés :

- Produits alimentaires et boissons
- Équipements pour boissons
- Restauration et cafés
- Chaînes hôtelières
- Équipements et matériels de cuisine et de restauration
- Mobilier, décoration et arts de la table

Produits détergents

Profil des visiteurs :

- Traiteurs
- Chefs de cuisine
- Propriétaires de café et bars
- Gérants d'hôtels et restaurants
- Investisseurs
- Architectes
- Grossistes et détaillants.

Contact : Nadwa el Baïne Karim
Tél. : 0522 43 96 23 ou 24
Email : nelbaine@cfcim.org

Agriculture



Salon SIA
Du 27 février au 6 mars 2016
Paris Expo Porte de Versailles
Paris - France
www.salon-agriculture.com

Chiffres clés :

- Près de 1100 exposants

- Près de 690 000 visiteurs
 - 3 800 animaux exposés
- Le Salon International de l'Agriculture propose une offre complète de l'Agriculture et l'Alimentation à travers 4 univers :

- 1. Élevage et ses filières :** accueille le plus grand rassemblement d'animaux, représentatif de 330 races en exposition : bovins, ovins, caprins, porcins, équins, canins, félins, basse-cour, aviculture et élevage du monde
- 2. Produits gastronomiques :** véritable voyage culinaire à travers le monde (régions de France, agriculture et délices du monde)
- 3. Cultures et filières végétales :** jardin, cultures et filières végétales, habitat rural et environnement.
- 4. Services et métiers de l'agriculture :** Ministères, organisations professionnelles agricoles, syndicats...

Le concours général agricole constitue un tremplin unique pour les produits du terroir, les produits laitiers, les vins, et une démonstration de l'excellence de la génétique française. Il permet également de sensibiliser et de distinguer les futurs jeunes professionnels qui s'investissent dans l'agriculture.

Contact : Nadwa el Baïne Karim
Tél. : 0522 43 96 23 ou 24
Email : nelbaine@cfcim.org

Informatique



Salon CeBIT
Du 14 au 18 mars 2016
Hannover Messe
Hanovre - Allemagne
www.cebit.de/home

Le CeBIT est le salon numéro 1 mondial de l'informatique et des télécommunications.

Chiffres clés :

- Plus de 3 300 exposants de 77 pays
 - Près de 500 000 visiteurs,
 - 400 000 m² de surface d'exposition
- Le CeBIT rassemble tout le secteur de l'industrie numérique et les dernières applications ERP, CRM et ECM :
- Business Solutions (logiciels, IT-services, supply chain...)

- RFID/Auto ID
- IT-Sécurité
- Télécommunications
- Télématique, navigation, solutions automobiles
- IT-Infrastructure (hardware, écran, imprimante, serveur, composants...)
- Électronique
- Solutions mobiles et web
- Solutions innovantes
- e-administration/e-gouvernement/e-santé
- Banques et finances
- Recherche et innovation

Contact : Khadija Mahmoudi
Tél. : 05 22 43 96 24
Fax : 05 22 20 19 95
05 22 26 02 82
Email : kmahmoudi@cfcim.org

Climatisation – Chauffage – Eau – Électricité



Salon Mostra Convegno Expocomfort
Du 15 au 18 mars 2016
Fiera Milano
Milan – Italie
www.mceexpocomfort.it

MCE - Mostra Convegno Expocomfort 2016 est une vitrine complète des technologies les plus avancées dans la climatisation et la plomberie. La 40^e édition se tiendra conjointement avec Expo Bagno 2016, salon entièrement dédié à la salle de bain.

Principaux secteurs de l'évènement Mostra Convegno Expocomfort 2016 :

- Chauffage et composants
 - Ventilation, air conditionné et réfrigération
 - Systèmes de l'efficacité énergétique et photovoltaïque
 - Plomberie et traitement des eaux
- Secteurs de l'évènement Expo Bagno 2016 :**
- Articles sanitaires et meubles
 - Baignoires, cabines de douche, robinetterie, meuble et accessoire
 - Revêtements

Profil des visiteurs :

- Professionnels du secteur HVAC (courant alternatif haute tension) et plomberie
- Ingénieurs et experts
- Designers et architectes d'intérieurs
- Entrepreneurs
- Acheteurs, distributeurs et grossistes.

Contact : Nadwa el Baïne Karim
Tél. : 0522 43 96 23 ou 24
Email : nelbaine@cfcim.org

Industrie



Salon TUBE DUSSELDORF
Du 4 au 8 avril 2016
Düsseldorf - Allemagne
www.tube-tradefair.com

TUBE DUSSELDORF, salon international du tube et du tuyau, aura lieu du 4 au 8 avril 2016 à Düsseldorf en Allemagne.

Le salon en chiffres :

- Près de 1 300 exposants
- 33 668 visiteurs
- 50 200 m² de surface d'exposition

Secteurs présents :

- Machines de fabrication du tube et du tuyau
 - Technologie de cintrage et de formage du tube
 - Vente et fabrication du tube
 - Tubes et accessoires
 - Profilés métalliques
 - Installation
- WIRE DUSSELDORF, salon international du fil et du câble, se tiendra conjointement avec le salon TUBE DUSSELDORF
- Secteurs présents :**
- Fil, câble et machines de fibres optiques
 - Technologie de fixation
 - Machines de soudage
 - Fabrication de ressorts

Contact : Khadija Mahmoudi
Tél. : 05 22 43 96 24
Fax : 05 22 20 19 95
05 22 26 02 82
Email : kmahmoudi@cfcim.org

Mot de la Chef du Service économique de l'Ambassade de France



Marie-Cécile TARDIEU
▶ marie-cecile.tardieu@dgtresor.gouv.fr

2016, une année pour consolider les acquis. Avec des indicateurs macroéconomiques bien orientés et une croissance cette année de près de 5 %, le Maroc termine l'année 2015 de façon favorable. Mais les signaux venant de la sphère réelle (ralentissement du crédit bancaire, hausse des taux de créances en souffrance) et les

conditions climatiques conduisent chacun à se préparer à une conjoncture plus difficile en 2016. Pour autant le Maroc ne doit pas dévier de son cap. Il va devoir, dans les mois qui viennent, confirmer ses choix dans de nombreux domaines et ainsi :

- poursuivre l'assainissement de ses finances publiques et notamment lancer la difficile réforme des retraites ;
- approfondir l'encouragement de nouveaux écosystèmes industriels pour produire davantage de valeur ajoutée locale et créer un environnement favorable aux Investissements directs étrangers et à l'emploi ;
- mener les ambitieux projets en matière de développement durable, en particulier dans les énergies renouvelables (avec désormais l'ambition qu'elles comptent en 2030 à hauteur de 52 % de la production d'énergie) et la préparation de la COP22 de Marrakech.

Pour la France aussi, l'année 2016 doit être l'occasion de consolider les atouts qui font de nous le premier partenaire économique du Maroc et confirmer le nouvel esprit qui anime nos relations bilatérales depuis la visite de Tanger. ▶

L'économie en mouvement

Un chiffre en perspective

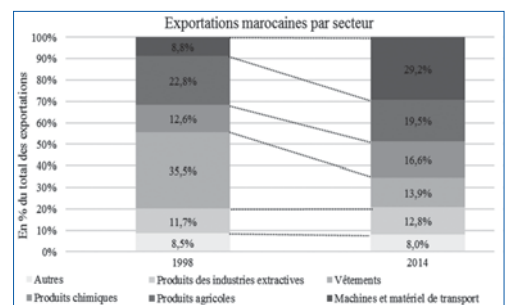
41,5 %

La part des exportations marocaines bénéficiant d'une compétitivité hors-prix favorable était de 41,5 % en 2014.

Une étude du Ministère de l'Économie et des Finances marocain montre que la part des exportations marocaines, dont le positionnement en termes de qualité est favorable, a plus que doublé entre 2000 et 2014, passant de 20 % à 41,5 %. Les principaux produits d'exportation concernés sont les légumes frais, réfrigérés ou congelés, les engrais chimiques, les équipements pour la distribution d'électricité ou les vêtements.

En parallèle, la compétitivité prix, qui dépassait les 70 % du total des exportations en 2002 et constituait le principal avantage comparatif du pays, se situe autour de 40 % aujourd'hui. Cet avantage se retrouve à la fois dans des secteurs anciens, comme les phosphates, grâce à une position de quasi-monopole, ou les fruits frais ou secs, mais aussi dans les productions nouvelles, telles les voitures de tourisme.

Ce constat renforce la perception d'ensemble du commerce extérieur marocain montrant une montée en gamme des exportations du Royaume, notamment grâce aux nombreux plans sectoriels impulsés par le gouvernement.



▶ jules.porte@dgtresor.gouv.fr

La Chronique économique

Le rendement faible du capital humain pénalise l'économie marocaine

Selon une étude du Haut-Commissariat au Plan (HCP), le capital humain marocain – indicateur mesurant la qualité de formation d'une population – a un rendement médiocre et est réparti de façon inégalitaire, ce qui a pour effet de déclasser le Maroc par rapport aux autres pays de niveau de développement socio-économique équivalent. L'enseignement a certes pour effet de générer une hausse du niveau de vie, en témoigne le salaire d'un diplômé du supérieur qui est près de deux fois celui d'un salarié du niveau du secondaire. Il reste que le rendement de l'instruction est faible au Maroc. Les dépenses dans l'éducation y ont triplé en 10 ans, alors que la part de la population de plus de 25 ans de niveau collège stagne à 30 %, pourcentage faible en comparaison de pays dans une situation similaire. En outre, un haut niveau

d'études (d'une durée de 10 à 12 ans) conduit paradoxalement une majorité de diplômés au chômage. A l'inverse, les populations très peu qualifiées sont dans une situation de quasi plein emploi.

De plus, le capital humain se trouve concentré chez une population urbaine (80 %) et majoritairement masculine (60 %), dans un pays où la reproduction sociale est forte : les chances d'accéder à l'enseignement secondaire atteignent ainsi 89,6 % si le père est diplômé du supérieur contre 11,7 % si le père n'a jamais été à l'école. Investir dans l'éducation des populations rurales et des femmes permettrait donc de rendre cette répartition plus uniforme et contribuerait aussi à réduire les inégalités socio-économiques.

▶ etienne.hemar@dgtresor.gouv.fr

Secteur à l'affiche

L'écosystème aéronautique en plein envol

Métier mondial du Maroc, l'aéronautique est un secteur particulièrement dynamique. Avec un chiffre d'affaires de près de 10 Mds MAD en 2014 et un taux de croissance annuel de 18 %, le secteur représente 4,5 % des exportations du Royaume. Le Ministre de l'Industrie, Moulay Hafid Elalami, a lancé cet été les 4 premiers écosystèmes du secteur pour développer une « supply chain aéronautique performante et compétitive » (assemblage ; système électrique-câblage et harnais ; entretien, réparation et révision ; ingénierie). Deux contrats de performance ont été signés entre l'Etat et le GIMAS (groupement des industriels), avec l'engagement d'atteindre 5 objectifs à l'horizon 2020 : doubler le chiffre d'affaires à l'export du secteur, doubler le nombre d'opérateurs installés en drainant 100 nouveaux acteurs, créer 23 000 nouveaux emplois, atteindre 35% en termes de taux d'intégration (au lieu de 18 % actuellement) et accompagner 20 porteurs de projets et TPME sur la période 2015-2020.

L'année 2015 a été marquée par la création, à l'instar de l'« aerofund » français, d'un fonds doté de 600 M MAD en partie financé par les industriels et dédié à l'intégration des PME dans ce secteur. Le Maroc compte aujourd'hui une centaine d'entreprises spécialisées dans l'aéronautique parmi lesquelles des leaders mondiaux : Safran, Airbus, Boeing et plus récemment Bombardier et Eaton.

Les récentes implantations et extensions d'usines (Astema, Stella, Matis, Aircelle, Mecanyvois, Le Piston français, STTS MA, Figeac, AHG, Tecalemit, NSE Aero Maroc, Latécoère) confirment l'intérêt des investisseurs français pour l'écosystème marocain.

► aude.pohardy@dgtrésor.gouv.fr

Relations France-Maroc

De la COP 21 à la COP 22



L'accord de Paris est historique. Pour la première fois, 195 Etats (plus l'Union européenne) se sont accordés sur l'objectif de contenir la hausse des températures bien en dessous de 2 °C, et de s'efforcer de limiter cette augmentation à 1,5 °C. Pour réaliser cet objectif, les parties à l'accord s'engagent à remettre une contribution contenant notamment leurs engagements en matière de réduction de gaz à effet de serre, qui devra être actualisée tous les cinq ans.

L'accord donne toute sa place au thème essentiel de l'adaptation, c'est-à-dire aux mesures nécessaires pour protéger les sociétés de l'impact du changement climatique. Il contient d'autres dispositions, très importantes, notamment sur le financement que les pays développés doivent mobiliser pour aider les pays en développement à lutter contre le changement climatique.

La COP22, une étape décisive pour la mise en œuvre de l'accord de Paris

L'Accord de Paris sera déposé aux Nations Unies à New York et ouvert le 22 avril 2016, Journée de la Terre-Mère, pour une durée d'un an afin d'être signé. L'accord entrera en vigueur après que 55 pays comptant pour au moins 55 % des émissions mondiales auront déposé leurs instruments de ratification croisés. Un groupe de travail spécial de l'accord de Paris sera chargé de préparer sa mise en œuvre.

Le succès de la COP21 ne signifie pas la fin, mais plutôt le début d'un processus. La COP22, que le Maroc organisera à Marrakech du 7 au 18 novembre 2016, sera une étape décisive pour la mise en œuvre de cet accord. Comme le Président de la République et Sa Majesté Mohammed VI l'ont rappelé dans l'Appel de Tanger, signé le 20 septembre dernier, la France et le Maroc travailleront main dans la main pour la réussite de la COP22. Gageons que nos entreprises renouvelleront leurs engagements à Marrakech en faveur d'une économie plus sobre en carbone.

► laurence.jacquot@dgtrésor.gouv.fr

Affaires à suivre



Une première au Maroc : SOPEXA, société anonyme en charge de la promotion collective des produits agro-alimentaires français, a mené une première action de promotion au Maroc avec le groupe de distribution Marjane (dans 7 magasins Marjane des plus grandes villes du Royaume). La Quinzaine des Produits Alimentaires Français a été une excellente occasion de mieux faire connaître au consommateur marocain toute la qualité et la diversité de l'offre française ►►►

Vingt groupements d'entreprises se mettront en concurrence pour l'appel d'offres portant sur le développement de la composante photovoltaïque du programme solaire Noor (Noor PV1), d'une capacité globale de 170 MW (Noor Ouarzazate, Noor Laayoune et Noor Boujdour). Masen vient de rendre publique la liste des consortia pré-qualifiés, sur la base de 37 soumissionnaires provenant d'une vingtaine de pays. Tous les majors du secteur ont répondu présents. L'agence indique que le processus d'appel d'offres de la phase NOOR PV I sera lancé prochainement ►►►

La Banque mondiale lance un programme d'un montant de 200 M USD afin d'améliorer la qualité et la gestion des transports en commun au Maroc. Celui-ci appuiera le plan de développement des transports publics adopté par le gouvernement ►►►

La BCP a décroché un prêt de 100 M EUR auprès de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD). La ligne de crédit servira à financer les PME industrielles. Des activités de coopération technique et des services de conseil aux entreprises au profit des sous-emprunteurs seront également mis en place.

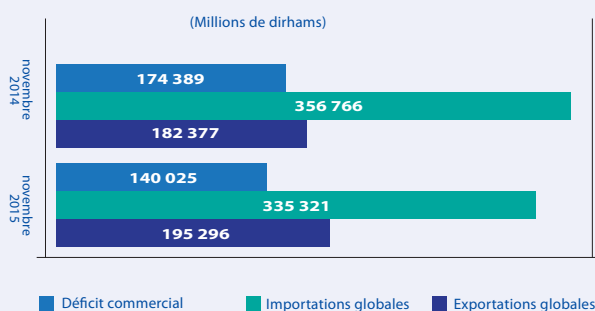
Indicateurs économiques et financiers

Retrouvez chaque mois dans Conjoncture les principaux indicateurs économiques et financiers du Maroc.
Une rubrique réalisée par la société de Bourse M.S.IN.



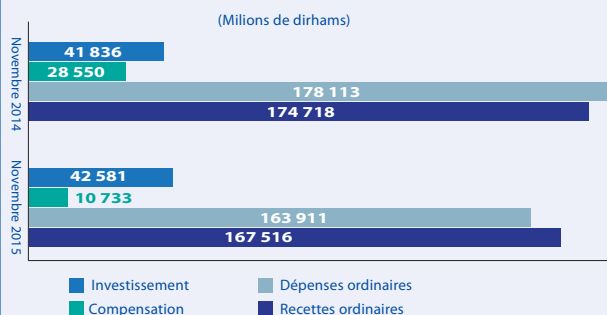
Balance commerciale

Le déficit commercial s'est allégé de 19,7% en glissement annuel.



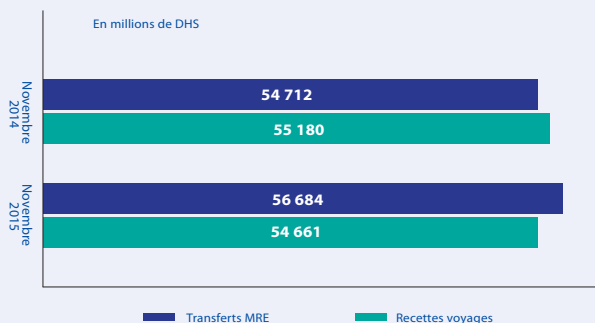
Finances publiques

La charge de la compensation a baissé de 62,4% en glissement annuel, en passant de 28,5 à seulement 10,7 milliards de dirhams.



Transferts des MRE & Recettes Voyages

Amélioration des transferts des MRE de 3,6% et baisse des recettes voyages de 0,9% en glissement annuel.



MASI

A la clôture de la séance du 30/12/2015, la performance YTD du MASI s'est affichée à -7,81%, ramenant son cours à 8868,85 points contre 9620,11 points au 31 décembre 2014.



MADEX

Quant au MADEX, sa performance YTD a été -8,00% ramenant le cours à 7215,13 points contre 7842,76 points au 31 décembre 2014.



					Var %/pts
Balance des paiements	Importations globales (en mdh)	nov. 14/	356 766	335 321	-6,01 %
	Exportations globales (en mdh)	nov. 15	182 377	195 296	7,08 %
	Déficit commercial		174 389	140 025	-19,71 %
	Taux de couverture (en %)		51,10 %	58,20 %	-
	Transferts des MRE (en mdh)		54 712	56 684	3,60 %
	Recettes des IDE (en mdh)		31 806	33 964	6,78 %
Monnaie et crédit	Agrégat M3 (en mdh)	oct. 14/	1 056 703	1 115 948	5,61 %
	Réserves Internationale Nettes (en mdh)	oct. 15	176 001	218 757	24,29 %
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		139 486	153 508	10,05 %
	Créances sur l'économie (en mdh)		877 507	882 720	0,59 %
	Dont Créances des AID (en mdh)		765 415	770 288	0,64 %
	Crédits immobiliers (en mdh)		235 661	241 049	2,29 %
	Crédits à l'équipement (en mdh)		145 157	142 479	-1,84 %
	Crédits à la consommation (en mdh)		44 007	46 250	5,10 %
Prix	Indice des prix à la consommation (100=2006)	oct. 14/			
	Indice des prix à la consommation	oct. 15	113,2	115,1	1,68 %
	Produits alimentaires		119,7	123,1	2,84 %
	Produits non-alimentaires		108,6	109,5	0,83 %
	Taux de change (prix vente)				
1 EURO	nov. 14/	11,06	10,75	-2,80 %	
1 \$ US	nov. 15	8,87	10,02	12,97 %	
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt (en %)				Pb 100
	(13 semaines)	déc. 14/	2,50	2,5	0,0
	(26 semaines)	nov. 15	2,75	2,55	-20,0
	(52 semaines)		2,74	2,61	-13,0
(2 ans)		2,93	2,79	-14,0	
Bourse Des valeurs	MASI (en points)	31 déc. 14	9 620,11	8 868,85	-7,81 %
	MADEX (en points)	30 déc. 15	7 842,76	7 215,13	-8,00 %
Activités sectorielles					
Télécom	Téléphone mobile (en milliers d'abonnés)		44 258	44 449	0,43 %
	Téléphone fixe (en milliers d'abonnés)	sept. 14/	2 573	2 295	-10,80 %
	Internet (en milliers d'abonnés)	sept. 15	8 498	13 898	63,54 %
Trafic portuaire	(mille tonnes)	août 14/	86 502	83 522	-3,45 %
Énergie	Énergie appelée nette (GWh)	oct. 14/	28 029	28 742	2,54 %
	Consommation d'électricité (GWh)	oct. 15	24 067	24 527	1,91 %
Industrie	Exportation de l'Automobile (en MDH)	nov. 14/	37 500	44 442	18,51 %
		nov. 15			
Mines	Chiffres d'affaires à l'exportation OCP (en mdh)	oct. 14/	33 937	40 939	20,63 %
		oct. 15			
BTP	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	sept. 14/	12 766	12 979	1,67 %
		sept. 15			
Tourisme	Nuitées dans les EHC (en milliers)	août 14/	13 522	12 593	-6,87 %
	Arrivées de touristes y compris MRE (en milliers)	août 15	7 358	7 282	-1,03 %

Énergie

À fin octobre 2015, la production électrique s'est renforcée de 6,6 % en glissement annuel. Cette évolution s'explique par une croissance de 11,8 % de la production privée, hausse atténuée par une baisse de 1,4 % de la production nette de l'ONEE. En ce qui concerne les échanges d'énergie électrique avec l'Espagne et l'Algérie, le volume des importations s'est replié de 15,7 %, tandis que le volume des exportations a progressé de 25,7 %. De ce fait, le solde des échanges s'est contracté de 16,6 % alors qu'il avait enregistré une hausse de 11,4 %, un an auparavant.

BTP

L'encours des crédits accordés au secteur immobilier s'est amélioré de 2,3 % à fin octobre 2015, atteignant 241 milliards de dirhams. Ce chiffre couvre une hausse de 5,4 % pour les crédits accordés à l'habitat et une baisse de 5,4 % de l'encours des crédits attribués aux promoteurs.

Échanges extérieurs

À fin novembre 2015, le déficit commercial s'est allégé de 19,7 %, en glissement annuel, pour s'établir à 140 milliards de dirhams. Par conséquent, le taux de couverture des importations par les exportations des biens s'est établi à 58,2 %, soit une amélioration de 7,1 points. Cette évolution s'explique par une progression de 7,1 % de la valeur des exportations, conjuguée à une baisse de 6 % des importations.

Bourse de Casablanca

Les indicateurs de la Bourse de Casablanca ont suivi une tendance plutôt baissière depuis le début de l'année 2015. Ainsi, la performance YTD du MASI s'est établie à -7,81 % à la clôture de la séance du 30 décembre 2015, ramenant le cours à 8 868,85 points contre 9 620,11 points au 31 décembre 2014.

Les plus fortes performances YTD au 30 décembre 2015 ont été enregistrées par OULMES (+53,83 %), DARI COUSPATE (+40,09 %), et TAQA MOROCCO (+34,59 %). Les plus fortes contre-performances ont, quant à elles, concerné les sociétés ALLIANCES (-85,97 %), STOC INDUSTRIE (-77,42 %), et SNEP (-60,86 %). La capitalisation boursière s'est établie à 448,7 milliards de dirhams, soit une baisse de 7,4 % par rapport à fin 2014. La masse bénéficiaire de la Bourse de Casablanca a chuté de 32 % pour atteindre 9,8 milliards de dirhams au premier semestre 2015. Par ailleurs, la cotation du titre SAMIR a été suspendue depuis le 06/08/2015 et les titres CGI ont été radiés. La première cotation du titre AFMA a eu lieu le 15 décembre 2015.

► Mohamed El Mehdi CHAMCHATI



« Business France souhaite créer un parcours à l'export simplifié et renforcé pour les PME »

Interview de Madame Estelle Grelier, Présidente de Business France et Députée de Seine-Maritime.

Conjoncture : Quel a été l'impact de la fusion en janvier 2015 entre Ubifrance, l'Agence Française pour le Développement International des Entreprises et l'AFII, l'Agence Française pour les Investissements Internationaux ? Quelle est aujourd'hui la vision de Business France et comment ont été redéfinis ses missions et objectifs ?

Estelle Grelier :

La fusion d'Ubifrance et de l'AFII a permis de rassembler les synergies entre les deux métiers historiques des deux Agences dans un but affirmé : favoriser mieux encore l'internationalisation de l'économie française. Les principaux objectifs de Business France sont au cœur de cet enjeu :

- favoriser l'accompagnement à l'international des ETI et PME à fort potentiel et dans la durée et développer les partenariats technologiques internationaux des entreprises françaises ;
- mettre en œuvre des services dédiés à l'accompagnement des start-up à l'international ; développer leurs exportations sur les marchés internationaux et notamment dans les secteurs prioritaires de l'export ;
- favoriser les projets d'investissement étrangers en France, y compris pour la reprise d'entreprises en difficulté, en concertation avec les territoires, par la détection de projets et la prospection d'investisseurs étrangers ;
- développer une stratégie globale d'influence

au service de l'attractivité économique de la France et de la promotion de l'image de la France et de ses territoires à l'international (par exemple le volet international de la French Tech et la campagne sur l'image économique de la France « Créative France »).

Ces objectifs figurent in extenso dans le Contrat d'Objectif et de Performance – le COP – conclu le 6 octobre dernier entre Business France et ses tutelles : le Commissariat Général à l'Égalité des Territoires, le Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique et le Ministère des Affaires Étrangères et du Développement International. Mais sans attendre, toutes les équipes de Business France se sont très largement mobilisées pour conduire un ambitieux projet de fusion, aujourd'hui réalisé et maintenir, de front, une activité forte puisque toutes les cibles que nous nous étions fixées sur les trois métiers principaux de l'Agence (Export, investissement, Promotion et Communication sur l'image de la France) ont été atteints et dépassés.

Vous avez accompagné Monsieur Matthias Fekl, Secrétaire d'État chargé du Commerce Extérieur, de la Promotion du Tourisme et des Français de l'Étranger, lors de sa visite officielle au Maroc en octobre dernier. Quelles ont été vos impressions sur le Maroc ?

J'ai accompagné Matthias Fekl à l'occasion du Salon Pollutec Maroc, sur lequel Business France, avec le formidable appui de son partenaire au Maroc, la CFCIM, a réuni pas moins de 73 entreprises sur le Pavillon France,

le plus grand Pavillon étranger de ce salon très important. J'ai pu, notamment, avoir plusieurs échanges avec des officiels du Royaume, dont Mme Hakima El Haité, Ministre de l'Environnement.

J'ai profité également de ce déplacement pour lancer, dans les murs de la CFCIM, la Campagne Créative France, déclinée dans le monde entier depuis le 5 octobre dernier, date de son lancement à Tokyo par le Premier Ministre, Manuel Valls. Enfin, j'ai mené plusieurs séries d'entretiens bilatéraux avec nos partenaires français (Mme Papalardo, Présidente de Vivapolis), marocains (Jean-Marie Grosbois et Philippe Confais pour la CFCIM), avec des entreprises et des investisseurs.

Mais, ce n'était pas, loin de là, mon premier déplacement au Maroc, pays pour lequel j'ai, depuis très longtemps, une admiration et une tendresse toutes particulières.

Quel est votre regard sur la stratégie du Commerce Extérieur de la France, ainsi que sur le plan d'actions pour renforcer l'internationalisation des entreprises françaises? Quels sont et quels seront les nouveaux dispositifs mis en place par la France afin d'améliorer sa compétitivité à l'international?

La politique des pouvoirs publics en matière de commerce extérieur vise à renforcer l'internationalisation des entreprises françaises. Elle repose sur trois axes principaux.

Le premier consiste à optimiser l'action des opérateurs de l'État et, plus largement, de l'écosystème de l'Export. Ubifrance et l'AFII ont été fusionnées pour donner naissance à Business France, qui va intégrer également une partie des missions de Sopexa, l'Agence chargée de la promotion internationale des produits agroalimentaires. Business France poursuit cette action d'intégration et de coordination en fédérant les acteurs de l'Export afin de créer un parcours à l'export simplifié et renforcé pour les PME. Des conventions ont été passées à cet effet avec les Chambres de Commerce et d'Industrie de France et les CCI Françaises à l'International, avec le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, ainsi qu'avec l'Association des Régions de France. De même, un conseil économique a été créé dans les ambassades afin de coordonner les actions des acteurs de la diplomatie économique. Enfin, un guichet unique a été mis en place pour les entreprises. Il réunit les services offerts par Business France, la Coface et Bpifrance – c'est le label « Bpifrance export » –, ainsi qu'un guichet unique national du dédouanement, qui a pour mission de dématérialiser, à l'horizon 2018,

l'ensemble des documents liés aux procédures douanières à l'export.

Le deuxième axe d'aide à l'internationalisation consiste à fédérer l'offre des entreprises françaises, PME et grands groupes, à l'international. C'est la stratégie sectorielle du commerce extérieur. Elle prend deux formes. D'une part, cette offre a été structurée autour de quelques grandes filières qui sont très demandées à l'international et qui correspondent à des savoir-faire français reconnus dans le monde. Les six familles de produits stratégiques à l'export couvrent les domaines suivants : ville durable, santé, agroalimentaire, communication, industries culturelles et créatives, tourisme à l'export. D'autre part, les pouvoirs publics soutiennent le développement international des entreprises dans le cadre de la politique de filières industrielles et des services, conduite par le Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique. La plupart des contrats de filière comprennent désormais un volet international – la santé, par exemple, ou encore l'aéronautique, les éco-industries et le numérique.



« Un plan d'action est mis en œuvre pour démocratiser l'accès des PME et des ETI aux soutiens financiers à l'export. Ces réformes ont été complétées, en 2015, par des initiatives nouvelles et d'autres encore verront le jour dans les prochains mois. »

Enfin, le troisième axe décisif consiste à rénover les financements export. Trois dispositifs visant à faciliter le financement des exportations ont été mis en place depuis 2012, notamment un dispositif de refinancement de crédits-exports et une offre de crédits-export de petits montants, créée par Bpifrance. Un plan d'action est également mis en œuvre pour démocratiser l'accès des PME et des ETI aux soutiens financiers à l'export. Ces réformes ont été complétées, en 2015, par des initiatives nouvelles et d'autres encore verront le jour dans les prochains mois.

Toutes ces réformes en cours et celles à venir font désormais l'objet d'un pilotage d'ensemble grâce à l'installation, en 2015, du Conseil Stratégique de l'Export, qui réunit les principaux acteurs publics et privés intervenant dans le soutien à l'internationalisation des entreprises.



»»» Dans le cadre de cette stratégie, quels rôles seront amenés à jouer les réseaux appuyant la présence française à l'étranger ?

La diplomatie économique est une chance et l'Agence joue un rôle important pour la faire vivre et la faire réussir dans le Triangle d'or : ambassades, services économiques, Business France.

L'Ambassadeur est le premier représentant de la France dans un pays étranger. Il coordonne l'action de l'ensemble des services et entités françaises dans le pays. Le réseau international de la Direction Générale du Trésor anime les actions économiques de la France dans le pays. Business France est l'opérateur de terrain pour la dimension commerciale des actions. Elle a noué des partenariats avec les Chambres de Commerce et de l'Industrie étrangères afin de mieux connaître les besoins des entreprises et d'anticiper les actions à mener.

Au Maroc, la situation est très particulière puisque Business France ne possède pas de bureau. En revanche, nous avons un partenaire de premier rang à qui nous avons délégué notre mission de service public, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM). Ce partenariat de longue date (notre premier accord a été conclu en 2006) a été renouvelé pour au moins trois ans au début de l'année 2015 ; il nous donne en effet toute satisfaction.

Pour autant, la formule de la Délégation de Service Public (DSP) à laquelle Business France a recours aujourd'hui dans cinq pays (Maroc, Pérou, Venezuela, Jordanie, Madagascar) nécessite de la part de nos partenaires des moyens solides et un engagement sans faille ; c'est le cas au Maroc compte tenu de la taille de

la CFCIM, de sa puissance et de la compétence de ses équipes.

Quels seront les principaux temps forts de cette collaboration en 2016 ?

En 2016, 12 opérations collectives sont programmées dont un forum de la Santé et un colloque sur les risques industriels à Casablanca, des rencontres acheteurs dans les secteurs du tourisme, de la chimie et des mines, un pavillon France sur le SIAM à Meknès. Une rencontre avec des bailleurs de fonds internationaux, les banques et opérateurs du secteur privé est également attendue à Casablanca.

D'autres rencontres-acheteurs sont prévues sur la logistique, la cyber-sécurité, de même que des participations à Pollutec Maroc, au Salon International du Bâtiment et au Midest Maroc. Bref, un programme ambitieux, au niveau de relation d'excellence avec la CFCIM.

Selon vous, comment ce partenariat pourrait-il évoluer dans les années à venir ?

Nous avons quelques années devant nous ; les trois années à venir puisque la DSP a été prorogée sur cette base. Et vraisemblablement les trois années suivantes puisque la DSP peut être conclue pour trois fois trois ans.

Nous devons en profiter pour renforcer encore notre partenariat. Il est déjà excellent, mais tout peut toujours être amélioré. Je pense par exemple aux 4 000 membres de la CFCIM, dont beaucoup d'entreprises marocaines, que Business France serait ravie d'accompagner dans leurs projets d'investissements en France.

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



www.cfcim.org



Rejoignez une communauté d'affaires de près de 4 000 entreprises





L'univers du numérique et des nouvelles technologies progresse en permanence. Dans ce contexte, les entreprises recherchent des solutions évolutives et adaptées à leurs besoins. DIGITAL IT DAYS Maroc est l'évènement qui réunit start-ups innovantes, PME dynamiques et multinationales reconnues sur un même espace, avec un objectif commun : mettre à disposition des dirigeants les toutes dernières solutions pour développer leur compétitivité numérique.

Les bonnes raisons de participer

- Accéder à un visitorat de qualité avec la participation de décideurs IT
- Optimiser son temps de prospection
- Mettre en avant son expertise et se démarquer de ses concurrents
- Prendre part à un évènement qui a fait ses preuves depuis 2013
- Faire partie de la communauté DIGITAL IT DAYS

Précédente édition

- **1 200** participants
- **10** émissions TV
- **150** Speed-Demos
- **30** conférences
- **5** trophées

Qui participe ?

Visitorat de qualité, décideurs, 100 % B to B

- Directeurs Généraux
- Directeurs Systèmes d'Information
- Directeurs Informatique
- Directeurs Communication
- Directeurs Marketing
- Directeurs Commerciaux
- Directeurs Achats
- Directeurs Qualité

Qui sont les experts exposants ?

Professionnels opérant dans les secteurs suivants :

- Infrastructure IT
- Réseaux et télécoms
- Cloud computing
- Mobilité
- Dématérialisation
- Sécurité



CONTACTS

Hicham BENNIS

Directeur Pôle Salons et Evènementiel
et Développement en France
Tél. : +212 (0)5 22 43 96 28
hbennis@cfcim.org

Rachid YAGOUB

Chargé de Missions
Tél. : +212 (0)5 22 43 96 29
ryagoub@cfcim.org



POUR VOTRE ENTREPRISE, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE VOUS AIDE À FRANCHIR LES SOMMETS

FINANCEMENT
IMTIAZ
CROISSANCE
POUR LES PME

FINANCEMENT
ISTITMAR
CROISSANCE
POUR LES TPE

Depuis plus d'un siècle, Société Générale est aux côtés des entreprises marocaines qui ont des projets de développement. Fidèle à sa stratégie d'accompagnement et en partenariat avec Maroc PME, Société Générale lance aujourd'hui les nouveaux programmes :

- **IMTIAZ CROISSANCE pour les PME**
- **ISTITMAR CROISSANCE pour les TPE**

Ces programmes s'inscrivent dans le dispositif de soutien à l'investissement en faveur de la croissance et de l'emploi tout en renforçant les écosystèmes industriels.

Si vous avez un projet de développement et souhaitez mettre toutes les chances de réussite de votre côté, contactez votre Conseiller de Clientèle en agence Société Générale ou connectez-vous sur tpme.sgmaroc.com



ZOOM

- p.30** Hôpitaux publics contre cliniques privées ?
- p.31** Interview d'El Houssaine Louardi, Ministre de la Santé
- p.32** Couverture médicale au Maroc : un système déjà malade ?
- p.35** Ouverture du capital des cliniques : le choc des cultures entre médecins et entreprises
- p.36** Interview d'Hicham El Moussaoui, Maître de Conférences en Économie à l'Université Sultan Moulay Slimane de Beni Mellal.
- p.38** L'hôpital privé à but non lucratif : une solution ?
- p.39** Interview du Docteur Badredine Dassouli, Président du Syndicat National des Médecins du Secteur Libéral (SNMSL).



Quelles réformes pour le secteur médical et le système de santé ?

Depuis quelques années, le secteur de la santé attise toutes les passions. À juste titre : il s'agit d'un secteur particulièrement sensible que les gouvernements du monde entier peinent à réformer. Construction et mise à niveau des infrastructures, formation du personnel soignant, accès aux soins pour les plus démunis... Le Maroc doit mener de front de nombreux chantiers et a déjà engagé d'importantes réformes. Aujourd'hui, outre la problématique de financement, il s'agit surtout de revoir la gouvernance du système de santé et de le doter d'une vision pérenne. Souvent présenté comme une solution miracle, le développement du partenariat public-privé arrivera-t-il à combler les défaillances actuelles du système ?

Dossier coordonné par Nadia Kabbaj

Hôpitaux publics contre cliniques privées ?

Centres obsolètes, manque de personnel, cliniques privées pour riches, établissements dangereux... Le système de santé marocain est un système à deux têtes qui manque d'homogénéité.

La priorité donnée aux droits humains et à la démocratie participative dans la nouvelle Constitution a encouragé les gouvernements successifs à accélérer le développement du système de santé. Le secteur de la santé au Maroc est partagé entre deux systèmes qui semblent s'affronter plutôt que se compléter.

Un secteur public qui souffre de sa trop grande centralisation.

L'État est omniscient et prend en charge le financement, la prestation des soins et l'administration. Le réseau des établissements de soins de base couvre l'ensemble du Royaume, mais souffre d'un manque de coordination avec le service hospitalier, de l'absence d'une réelle carte sanitaire, en adéquation avec les besoins de la société de 2016, et, surtout, d'une pénurie de moyens humains et financiers. Le Gouvernement a fait le choix d'augmenter le nombre de CHU (Centres Hospitaliers Universitaires) pour répondre à l'accroissement de la demande déclenchée par l'accès au RAMED, mais, malgré les mesures prises de « bonne foi » par le Ministère de la Santé, l'accès public à la santé est toujours synonyme d'inégalités. Le nombre de médecins pour 10 000 habitants est à peine de 6,2, en dessous des normes de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS). Si l'on ajoute le déficit d'effectifs d'infirmiers, cette situation devrait s'aggraver lors des dix prochaines années avec le départ à la retraite de 24 % des paramédicaux, soit environ 7 000 personnes.

La régionalisation dans le système de gouvernance de la santé publique n'est pas effective. Les Directions Régionales, pourtant citées en exemple dans les différentes réformes du secteur, ne disposent ni de moyens spécifiques ni de compétences. La régionalisation avancée pourra-t-elle modifier ce fonctionnement trop centralisé ? La réponse semble plus politique que stratégique. Enfin, le secteur hospitalier public est l'un des secteurs les plus touchés par la corruption au Maroc. Une corruption organisée, presque banalisée, révélait un rapport du CESE. En 2013, 48,6 % des dépenses directes de santé des ménages marocains étaient

consacrées aux médicaments. Les soins des médecins libéraux et des cliniques privées arrivaient en deuxième position avec 38,7 %. Seulement 4,4 % des dépenses directes concernaient les hôpitaux publics. Faut-il y voir un parfait fonctionnement de la couverture médicale obligatoire ou une désaffection chronique des Marocains solvables pour leur système public ?

Un secteur privé à plusieurs vitesses

Le secteur médical privé regroupe près de la moitié des médecins, 90 % des pharmaciens et des chirurgiens-dentistes et près de 10 % des paramédicaux. Toutefois, il se concentre quasi exclusivement dans les villes : Casablanca compte à elle seule 30 % du nombre total de lits et de cabinets médicaux. Le secteur est en progression constante, mais a été trop tenu à l'écart des différents plans gouvernementaux. Conclusion, on ne se parle pas. Pire, on donne l'impression de refuser de collaborer. Les cliniques privées offrent un paysage à deux vitesses : d'un côté, les entités cliniques aux normes internationales et de l'autre, les structures en mauvais état, dangereuses et hors-la-loi. Le Ministère de la Santé vient d'ailleurs d'ordonner des inspections dans quelque 270 cliniques privées à travers le Royaume. L'objectif est de vérifier les installations, la conformité des interventions et la provenance des praticiens. Les inspecteurs ont remarqué que, pour détourner l'arrêté ministériel interdisant à tout médecin du secteur public d'exercer sans autorisation dans une clinique privée, les malades choisissant l'hôpital public étaient tout simplement réorientés vers les cliniques privées. Plusieurs établissements auraient été fermés à Casablanca et à Rabat, et tous les médecins pris en flagrant délit ont été suspendus. Enfin, Yasmina Baddou n'avait pas réussi à imposer aux médecins l'ouverture du capital des cliniques aux investisseurs non-médecins. El Houssaine Louardi a tenu bon face aux protestations, un changement attendu par les grandes entreprises marocaines qui devrait accentuer la qualité des soins et créer une dynamique économique, cette fois-ci, totalement assumée. *

► Franck Mathiau, journaliste

**En 2013, 48,6 %
des dépenses
directes de santé
des ménages
marocains
étaient
consacrées aux
médicaments.**

« Le Maroc n'a jamais fait autant progresser son système de santé que ces dernières années »

Interview d'El Houssaine Louardi,
Ministre de la Santé



Conjoncture : Le système de santé est, avec le secteur de l'éducation, l'un des plus difficiles à rénover au Maroc. Vous êtes un ministre populaire chez vos concitoyens, mais vous n'êtes pas épargné par vos anciens confrères, les médecins, et même par certains amis de votre parti, le PPS. Est-ce que vous vous attendiez à ces réactions ?

El Houssaine Louardi : Pour être franc, je ne pensais pas au départ que j'aurais à dépenser autant d'énergie pour des réformes qui paraissent évidentes pour un pays aussi « jeune » dans son développement que le Maroc. Les Gouvernements précédents avaient ouvert la voie, mais je peux vous garantir que, depuis l'Indépendance, nous n'avions pas autant progressé dans un secteur. Nous avons fait voter plus de 88 Lois dans le domaine de la santé depuis 2012, ce qui va dans le sens de notre Constitution et de la Charte de l'OMS qui, je vous le rappelle, stipule que la santé est un constituant fondamental des Droits de l'Homme. Mes priorités, en tant que Ministre, ont toujours été d'installer, pour les Marocains, un système national de santé solide, efficace et d'en améliorer la Gouvernance qui laissait à désirer. L'objectif était de leur garantir des soins de bonne qualité, disponibles et accessibles partout et pas seulement à Rabat et Casablanca. Nous avons rendu cela possible grâce aux avancées de notre protection sociale et à la création de nouveaux Centres Hospitaliers Universitaires (CHU) et de nouveaux centres d'hémodialyse dans les différentes régions du Royaume. Nous avons également pour priorité de faciliter l'accès aux médicaments (en baissant les prix), aux services de diagnostic et aux services sanitaires. Ces mesures seront renforcées en 2016 avec des innovations telles que le programme « Khadamati » et les numéros d'appel « Allo Mawildi ». Enfin, et c'est l'un des points les plus importants, nous nous sommes fixés comme objectif de renforcer la formation des ressources humaines de la santé, d'augmenter les effectifs et, surtout, de leur assurer une évolution de carrière dans le secteur.

Le système de protection sociale coûte cher et présente de nombreux dysfonctionnements. Les Marocains les plus modestes sont encore obligés de mettre la main au porte-monnaie. Arriverez-vous à organiser cette fameuse couverture universelle ?

On ne peut malheureusement pas utiliser une baguette magique

pour résoudre tous les problèmes, certains ont tendance à l'oublier. Avec l'AMO, le RAMED, la couverture médicale de base des étudiants, l'AMI pour les indépendants, le Maroc a, en peu de temps, fait le même chemin que des pays comme le Brésil ou la Turquie. Mais ces systèmes sont gérés par des organismes différents, que ce soit l'ANAM, la CNOPS ou la CNSS. Je suis d'accord pour dire que la gouvernance du système souffre d'un manque de pilotage et d'un mélange de genres entre régulation, gestion et prestations. Il faudra donc installer un système plus centralisé pour le rendre plus efficace. Malgré tout, le nombre des bénéficiaires du RAMED s'élève aujourd'hui à 9 millions de personnes. Et n'oubliez pas que je suis médecin et que, grâce à ce système de protection qui n'est pas parfait, nous avons pu réaliser 12 greffes du foie, 142 greffes de reins et 1425 greffes de cornée.

Vous avez dépensé plus de 900 millions de dirhams pour équiper les hôpitaux, vous avez rénové et augmenté le nombre d'établissements et de CHU en région et pourtant, beaucoup de Marocains se tournent encore naturellement vers les cliniques privées, pourquoi ?

De moins en moins. Nous sortons d'une situation qui était insupportable avec quatre CHU pour une population de 34 millions d'habitants. Nous avons créé 58 établissements de santé de proximité et 20 autres sont en préparation. Je peux comprendre que certains fassent encore le choix du privé, mais nous arriverons à les convaincre en augmentant nos efforts sur les urgences, le SAMU, la proximité et le dialogue avec les malades.

Comment comptez-vous régler le problème de la formation des professionnels de santé ?

C'est mon objectif pour 2016. D'abord, il faut continuer à valoriser les fonctions du personnel de santé ; je pense notamment aux infirmières et infirmiers qui étaient souvent mal formés et ensuite bloqués à des tâches basiques sans pouvoir se spécialiser ou envisager des progressions de carrière. Ensuite, notre grand chantier, avec le Ministère de l'Enseignement Supérieur, est une réforme complète des cursus de médecine inspirée par les exemples canadiens et français. *

► Propos recueillis par Franck Mathiau

Couverture médicale au Maroc : un système déjà malade ?

Le principe de protection sociale du Royaume a été construit sur l'équité et l'égalité. Aujourd'hui, c'est toujours l'État qui finance la plus grande partie de ce système. Mais jusqu'à quand ?



© Fotolia

En 2014, 5,4 millions de Marocains étaient éligibles à l'AMO. À fin février 2015, le nombre de bénéficiaires du RAMED a atteint 8,4 millions de personnes.

L Le système marocain de protection médicale trouve ses origines dans le protectorat français (dahirs de 1927 et de 1928). Aujourd'hui, le système est régi par deux caisses : la CNSS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale) et la CNOPS (Caisse Nationale des Organismes de Prévoyance Sociale) couvrant respectivement les salariés des secteurs privés et publics. Le Maroc a démarré sa couverture sanitaire universelle en 2002 par l'adoption de la Loi n° 65-00, une loi construite sur la base des six principes fondamentaux et universels : l'obligation, l'universalité, l'équité, la solidarité, l'interdiction de toute forme de discrimination et l'interdiction de la sélection du risque maladie. Il y a 15 ans, seuls cinq millions de Marocains bénéficiaient d'une couverture médicale. Les grandes réformes structurelles et la volonté du Roi Mohammed VI sont passées par là. Objectif : élargir l'accès des populations défavorisées aux soins de santé de base et renforcer la protection sociale par la mise en place de deux régimes de couverture médicale. Ce chantier est devenu une priorité après l'adoption de la Constitution de 2011 et son article 31 : « L'État, les établissements publics et les collectivités territoriales œuvrent à

la mobilisation de tous les moyens à disposition pour faciliter l'égal accès des citoyennes et des citoyens aux conditions leur permettant de jouir des droits :

- aux soins de santé ;
- à la protection sociale, à la couverture médicale et à la solidarité mutualiste ou organisée par l'État ».

Après l'Assurance Maladie Obligatoire (AMO), entrée en vigueur le 1er mars 2006, la toute fraîche Constitution induit donc la généralisation du Régime d'Assistance Médicale (RAMED). En 2014, la population éligible à l'AMO était de 5,4 millions, ce qui représentait 10 286 dossiers déposés par jour et près de 2,5 milliards de dirhams de prestations redistribuées. À fin février 2015, le nombre de bénéficiaires du RAMED a atteint 8,4 millions de personnes, soit presque l'intégralité de la population concernée par ce régime. Parmi ces 8,4 millions de bénéficiaires, 53 % sont des femmes et 47 % sont des hommes. 84 % vivent en dessous du seuil de pauvreté, tandis que les 16 % restants sont considérés comme vulnérables. Les milieux urbains et ruraux représentent respectivement 53 et 47 % des bénéficiaires, soit des parts quasiment égales.

En 2014, 84 % des services sanitaires des hôpitaux publics ont été prodigués aux détenteurs de la carte RAMED. Si l'on y ajoute les 14 % de services fournis aux détenteurs des récépissés du RAMED, on peut conclure que seulement 2 % des services sanitaires dans les hôpitaux publics du Royaume sont hors système RAMED. En revanche, les prestations sanitaires des hôpitaux publics ont un coût, et celui-ci a augmenté de 80 % entre 2013 et 2014 pour les détenteurs de cartes RAMED. Cette augmentation a favorisé une hausse globale de 45 % des coûts des services dans les hôpitaux publics entre 2013 et 2014. Depuis le lancement du RAMED en 2008, les dépenses liées aux services sanitaires dans les hôpitaux publics ont atteint 1,3 milliard de dirhams, dont 750 millions uniquement en 2014.

En 2015, grâce à l'AMO, le RAMED et les régimes transitoires, le Maroc a pu élargir la couverture du risque maladie pour atteindre aujourd'hui 17,5 millions de bénéficiaires, soit 53 % de la population marocaine. L'AMO des actifs salariés et des titulaires de pensions couvre aujourd'hui 34 % de la population. Grâce à l'AMO, l'accès aux médicaments a été considérablement élargi

Grâce à l'AMO, le RAMED et les régimes transitoires, le Maroc a pu élargir la couverture du risque maladie pour atteindre aujourd'hui 17,5 millions de bénéficiaires, soit 53 % de la population marocaine.

puisque la liste de remboursement compte aujourd'hui près de 3 300 médicaments au lieu de 1 000 au démarrage. Les médicaments remboursés représentent 66 % des médicaments commercialisés sur le marché marocain, dont 1 570 médicaments qui ont vu leur prix révisé à la baisse en 2015.

L'année dernière, la Loi de Finances a débloqué un budget de 13,09 milliards de dirhams pour la faciliter l'accès des citoyens aux services de santé de qualité et étendre la couverture médicale de base via le renforcement des activités des Établissements de Soins de Santé de Base (ESSB) et la prise en charge des besoins induits par la généralisation du RAMED. Ce budget vise aussi à assurer une meilleure prise en charge des bénéficiaires du RAMED et à mettre en place des mesures pour le régime d'AMO des travailleurs indépendants et professions libérales.

RAMED, un bilan en demi-teinte

Quatre ans après sa généralisation, le Ministre de la Santé a reconnu en 2015 que la pénurie en ressources humaines et la rareté de certaines spécialités médicales entravaient l'extension de l'offre pour les bénéficiaires du RAMED, et ce, >>>>



De la Santé au Bien Être

NOS LABORATOIRES SE CONCENTRENT SUR QUATRE AXES



Importation, Fabrication et Distribution de Produits Pharmaceutiques.



Substances de Références.



Développement et Représentation de Compléments Alimentaires.



Activités de sous-traitance.

LABORATOIRES GÉNÉRATION SANTÉ

Usine : Route principale N°7, Zone Industrielle, Berrechid. Siège : 7, Bd Moulay Youssef - Casablanca - Maroc

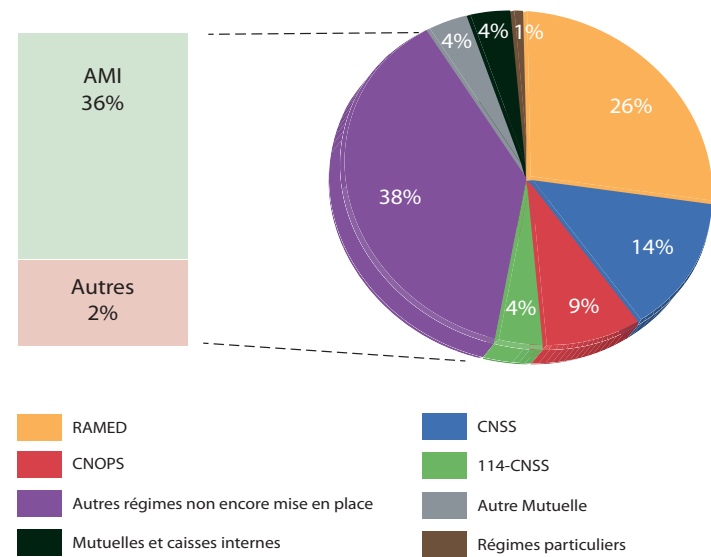
Tél. : +212 (0)522 49 14 31/32 - Fax : +212 (0)522 49 16 06 - E-mail : contact@generationsantepharm.com - Site web : www.generationsantepharm.com

malgré la création de 21 015 postes dans le secteur public, dont 4 900 dans les CHU. L'autre problème dont souffre le RAMED est le financement. Ce dernier est assuré conjointement par l'État, les collectivités locales et une partie des bénéficiaires. Et c'est à ce niveau que le système atteint ses limites. Les simulations financières du RAMED avaient prévu une plus grande participation des bénéficiaires et des collectivités locales. Conclusion, aujourd'hui l'Etat soutient le RAMED à 75 %, les collectivités locales peinent à remplir leurs objectifs et les contributions des bénéficiaires sont insuffisantes. Le plus grand défi du RAMED est son manque de stabilité, son absence de contrôle et de pilotage, et donc sa durabilité.

La gestion du RAMED en cause

Pour l'Agence Nationale de l'Assurance Maladie (ANAM), (qui ne dispose pas, rappelons-le, de moyens pour faire appliquer ses directives et qui regrette dans sa dernière feuille de route 2015 de n'être pas désignée comme le réel organisme régulateur de l'AMO et de la Couverture Médicale de Base), le RAMED est à l'heure actuelle confronté à des contraintes majeures qui entravent le bon fonctionnement du régime. La multiplication des régimes de couverture, tous gérés de façon indépendante, n'offre pas une grande visibilité pour l'État. Il est donc impératif, comme le préconise l'ANAM, d'organiser une régulation de tous ces régimes et d'en améliorer et professionnaliser la gouvernance. Autre contrainte, celle liée au financement des hôpitaux, à la gestion comptable du régime et à l'accès aux soins. Pour pallier ces dysfonctionnements, l'ANAM a proposé un nouveau schéma de gestion du RAMED basé sur les règles de bonne gouvernance des systèmes d'assistance médicale, à savoir la séparation entre l'organisme gestionnaire et le prestataire de soins, la contractualisation des relations entre ces deux intervenants et enfin l'existence d'un organisme

Régimes de couverture mis en place ou en cours



source : ANAM 2015

L'ANAM a proposé un nouveau schéma de gestion du RAMED basé sur les règles de bonne gouvernance des systèmes d'assistance médicale.

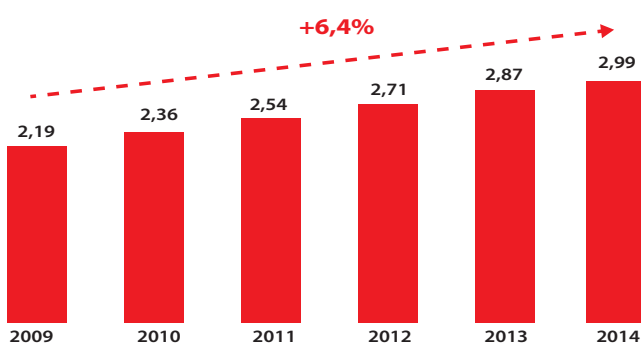
de régulation pour la rationalisation et la maîtrise des ressources. Depuis 2014, le Ministère de la Santé souhaite la création d'une instance autonome de l'ANAM. Mais le temps passe, l'ardoise s'alourdit pour le RAMED et la situation devient critique. L'État ne pourra pas continuer à financer les 3/4 du RAMED.

Concrètement, les hôpitaux, prestataires des soins, sont payés par le Ministère de la Santé. Une situation qui, selon l'ANAM, ne doit pas perdurer au risque de conduire à l'endettement des hôpitaux publics en raison de la hausse d'activité enregistrée après la généralisation du RAMED.

Outre les ressources humaines, les hôpitaux, et en particulier les centres de santé, font face à une pénurie de médicaments. Ces centres de santé devraient, selon l'ANAM, disposer des moyens nécessaires, car ils constituent un passage obligatoire des détenteurs de cartes RAMED pour la régulation des flux des patients vers les autres hôpitaux et CHU. Ces derniers, et particulièrement celui de Casablanca, reçoivent un grand nombre de malades démunis. Ce qui accentue, explique-t-on à l'ANAM, les disparités régionales en termes d'offres de soins.

Enfin, la cotisation annuelle de 120 dirhams par personne et par an, plafonnée à 600 dirhams par famille, est véritablement un obstacle au développement du RAMED. 700 000 personnes se trouveraient dans l'incapacité de payer leurs cotisations, ce qui induit une baisse au niveau du renouvellement des cartes. *

AMO : évolution du nombre de salariés déclarés



source : CNSS

► Franck Mathiau, journaliste

Ouverture du capital des cliniques : le choc des cultures entre médecins et entreprises

Votée en février 2015 par le Parlement, la Loi 113-13 autorisant l'ouverture du capital des cliniques privées aux investisseurs non-médecins a créé des vagues de protestations chez les médecins du secteur privé, les syndicats et les partis politiques. Le temps où seuls les professionnels de santé étaient autorisés à construire des cliniques privées est révolu (Loi 94-10).



L'ouverture du capital des cliniques aux investisseurs non-médecins est une avancée dans la gouvernance du système privé de la santé au Maroc.

Dans sa première formulation et après amendement par la deuxième Chambre, cette loi s'était attiré les foudres du CESE (Conseil Économique, Social et Environnemental) présidé par Nizar Baraka. Au final, les recommandations du CESE insistent sur le respect du patient, l'interdiction de pratiques commerciales et replacent le médecin ou directeur médical au centre du dispositif. La deuxième Chambre avait d'ailleurs modifié le texte en y ajoutant une notion de confidentialité pour le patient et que seul un médecin du secteur privé pourrait occuper la direction médicale de la clinique. Celui-ci ne devrait en aucun cas être soumis à l'autorité des investisseurs.

Les pôles santé des entreprises déjà à l'assaut
Parmi les premiers investisseurs intéressés au Maroc par des rachats de cliniques privées, le groupe Saham déjà présent dans le secteur de

la santé en Côte d'Ivoire depuis 2013. En moins de deux ans, et quasiment sans communication, Saham avait multiplié les acquisitions : après la Polyclinique du Plateau à Abidjan, le groupe s'était offert cinq cliniques, un centre de diagnostic et un centre dentaire. En novembre dernier, le groupe Saham décide finalement de céder ses parts dans le groupe HMAO, propriétaire des cliniques, au capital investisseur Amethis pour se recentrer sur son pôle santé en Afrique du Nord. Et l'on comprend pourquoi. Depuis l'annonce de la Loi 113-13 fin 2013, le groupe s'est allié avec l'espagnol Asisa et s'est montré intéressé après le rachat de la clinique Ghandi par plusieurs cliniques de Casablanca, de Rabat, Fès et Marrakech. Mais Saham n'est pas le seul à se montrer offensif dans le domaine de la santé au Maroc. Le groupe Holmarcom a aussi fait connaître son intention d'investir dans le secteur des cliniques. Il a d'ailleurs signé une convention avec Albert Einstein Hospital, le plus grand groupe opérant dans le secteur de la santé au Brésil et en Amérique latine. La CDG pourrait elle aussi prendre part au marché puisqu'elle devrait créer un pôle santé dans la ville nouvelle de Zenata. Malgré les polémiques déclenchées par le premier texte de la Loi, et avec un encadrement rigoureux pour éviter les concentrations, l'ouverture du capital des cliniques aux investisseurs non-médecins est une réelle avancée dans le mode de gouvernance du système privé de la santé au Maroc. Elle permettrait aussi, comme à Essaouira et à Dakhla, de maintenir une offre de santé performante dans des zones où le système public peine à se renouveler. *

► Franck Mathiau, journaliste

« La libéralisation de la Santé doit être réfléchie et contrôlée »

Interview d'Hicham El Moussaoui, Maître de Conférences en Économie à l'Université Sultan Moulay Slimane de Beni Mellal.



Conjoncture : Pourquoi est-il si difficile de réformer le système de santé marocain ?

Hicham El Moussaoui : D'abord il faut reconnaître - et on ne le rappelle jamais assez - que le Maroc a connu depuis l'Indépendance beaucoup d'avancées dans des domaines qui peuvent paraître évidents pour nous comme l'espérance de vie, le taux de mortalité infantile, la vaccination, le traitement des maladies de base, le nombre d'établissements de soins, l'accès aux médicaments, la couverture sociale... Le Maroc est largement en avance sur la plupart de ses voisins africains, cela est incontestable. Mais si l'on veut parler de développement du système de santé marocain et de son adaptation aux besoins de la population, on constate trois grands problèmes majeurs qui résistent aux actions des gouvernements successifs. Il y a, tout d'abord, un problème d'accès aux soins, et ce, malgré l'augmentation du nombre d'infrastructures, la baisse des prix des médicaments et les progrès en termes de couverture sociale. Il est faux, complètement faux de dire que tous les Marocains ont les mêmes chances, les mêmes droits, etc. Ensuite, nous avons un problème d'équité dans la répartition des infrastructures et du personnel médical. L'offre est différente selon qu'on vive en ville ou à la campagne, dans telle ou telle région, ou que l'on soit issu de telle ou telle classe sociale. Enfin, nous avons encore un problème de qualité des soins. Nous « courrons » vers des standards internationaux, mais le chemin est encore long aussi bien dans le domaine de l'équipement de l'hôpital public que dans le domaine très épineux de la formation des personnels de santé.

La part du PIB consacrée à la santé au Maroc est inférieure à celle recommandée par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), qu'en pensez-vous ?

Oui en effet, et l'argent, c'est le nerf de la guerre, y compris dans le domaine de la santé. Chez nous, le budget de la Santé est inférieur à 6 % du PIB, c'est le double en Tunisie et six fois plus en Jordanie, si l'on veut faire des comparaisons avec des pays au même niveau de développement que le Maroc.

Un indice révélateur : le financement des dépenses de santé est

encore assuré, de nos jours, à 54 % par les ménages marocains, malgré les efforts du gouvernement sur la couverture sociale. Cela explique l'exclusion d'une certaine partie de la population qui ne dispose pas d'un pouvoir d'achat suffisant.

Et le RAMED ?

D'abord, il faut rappeler que seulement 50 % de la population dispose d'une protection sociale. Ensuite, la logique de l'État est, avant tout, une logique comptable depuis les années 80. On fait attention aux déficits, on essaie d'équilibrer les comptes, mais c'est l'investissement dans le capital humain qui en souffre, et donc la santé des Marocains. Le RAMED est une excellente idée sur le papier. Son « business model » était basé sur un financement venant de la population à hauteur de 50 %, le reste assuré par l'État et les collectivités locales. Trois ans plus tard, la réalité nous montre que ce RAMED est financé réellement à 75 % par l'État, 6 % par les collectivités locales et le reste par les bénéficiaires. Et l'État ne peut pas soutenir une telle pression. D'ailleurs, on constate que le RAMED n'est plus éligible pour un certain nombre de soins. Par exemple, l'Institut Pasteur du Maroc ne reçoit plus les patients avec une carte RAMED à cause des arriérés qui ne sont pas réglés par l'État. Le CHU de Casablanca trouve quant à lui des raisons techniques pour expliquer aux patients du RAMED d'aller ailleurs ou de revenir plus tard, notamment pour des radios ou des examens qui peuvent attendre. Nous sommes arrivés, et de nombreux médecins pourront le confirmer, à un point où des professionnels sont obligés de mentir à des patients pour dissimuler ces retards dans les règlements. C'est pathétique, car il s'agit de la santé des Marocains.

Mais le principe du RAMED ne devait-il pas justement permettre au système de santé de se développer ?

Oui, complètement, on considèrerait qu'avec le RAMED, la demande était là, et qu'il suffirait justement de mieux construire l'offre. C'est une logique de marché. Mais c'était oublier que la société marocaine ne fonctionne pas à la même vitesse c'est pourquoi ce raisonnement ne tient pas. 14 % des ménages sont touchés par la pauvreté, la classe moyenne est très restreinte, une grande part de la population est vulnérable ou travaille dans l'informel.

Il est difficile dans ces conditions de maintenir ce « business model » du RAMED. Ces détenteurs de carte sont arrivés massivement dans les établissements publics en pensant que l'accès leur en était garanti, mais, malheureusement, on constate trois ans plus tard que l'État est au pied du mur. Aujourd'hui d'ailleurs, moins de la moitié des bénéficiaires initiaux du RAMED (47%) se sont manifestés pour renouveler leur carte. C'est une statistique de l'Agence Nationale de l'Assurance Maladie.

Si je comprends bien, pour continuer à réformer le secteur de la santé, il faut tenir compte de tous les secteurs de la société ?

Oui, il faut une approche multidimensionnelle et pas seulement ciblée sur les problèmes du système de santé. En fait, je donne souvent cet exemple pour illustrer cette situation. Si vous ajoutez de l'eau pure dans un verre sale, vous obtiendrez une eau sale. De plus, on retrouve dans les problèmes liés au secteur de la santé, les réflexes de l'État qui veut s'occuper de tout. C'est impossible. L'État ne peut plus gérer directement la santé dans les régions, dans les campagnes, il faudra rompre avec ce centralisme de gouvernance, déléguer davantage pour être plus efficace. Injecter de l'argent massivement peut même avoir des effets pervers, c'est la même chose dans le cas de la réforme de l'éducation.

Cela passe donc aussi par une meilleure distribution des cartes entre le secteur public et le secteur privé ?

Actuellement, l'État donne l'impression d'opposer les deux systèmes. L'hôpital public se retrouve à vouloir concurrencer les cliniques privées dans les grandes agglomérations et, conclusion, il y a un désert médical dans les campagnes, là où le service public devrait être présent et où le privé n'ira jamais, faute de rentabilité. Ce système est tellement caduc que le secteur privé a aussi lui-même deux vitesses, une pour les pauvres et une autre plus moderne, au top des normes internationales, pour les riches. Je sais que l'idée ne passe pas volontiers dans un pays où l'État est omniprésent, mais l'État ne pourra pas s'en sortir tout seul. C'est inéluctable, ce n'est pas une question de luxe et seulement dans le domaine du financement des infrastructures. Il faut aller plus loin, parler de gestion et de management et introduire ce qu'on appelle la discipline de marché et la culture de la performance.

Parlons d'un sujet qui alimente les débats depuis quelques mois, la libéralisation du capital des cliniques.

Cette ouverture n'est pas un problème. Au contraire, c'est une partie de la solution. L'État, je le disais tout à l'heure, ce n'est pas la solution, c'est une partie du problème. Cette libéralisation doit être réfléchie et contrôlée. Nous devons évi-

ter la concentration et encourager une véritable concurrence entre les opérateurs. Je comprends que les professionnels du secteur aient déjà peur qu'une seule société se construise un « empire » de la santé, ce serait encore un effet pervers du système. Il n'est pas question de remplacer un monopole public par un monopole privé.

Existe-t-il un modèle de développement du système de santé dans d'autres pays qui ressemblent au système marocain ?

J'ai envie de parler de la Tunisie. C'est un pays qui manque de moyens, mais qui a réussi, avec une très bonne gouvernance, à construire un système de santé qui, toutes proportions gardées, est meilleure que le système marocain. En effet, les Tunisiens ont su redéfinir les règles du jeu à tous les niveaux, y compris au niveau juridique. Par exemple, chez nous, qu'en est-il réellement de la responsabilisation du médecin ? Quand je parle de redéfinir les règles du jeu, je pense aussi à la trop grande latitude qui est laissée aux chefs d'entreprise pour les prélèvements obligatoires. Le développement de notre système de santé passe aussi par une prise de conscience collective. *

► Propos recueillis par Franck Mathiau

Les étudiants bénéficient désormais de l'AMO depuis le 6 janvier dernier.

280 000 étudiants bénéficient depuis le 6 janvier dernier de la couverture médicale obligatoire gérée par La Caisse Nationale des Organismes de Prévoyance Sociale (CNOPS). Sont concernés les étudiants marocains et étrangers de l'enseignement privé et public ainsi que ceux inscrits dans un cursus de formation professionnelle. 25 000 demandes ont déjà été soumises par les étudiants des établissements de l'Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (OFPPT). Selon la CNOPS, trois plates-formes d'immatriculation ont été mises en place. Pour les étudiants de l'enseignement supérieur privé et public, les demandes d'immatriculation doivent être déposées au niveau de la plate-forme de l'Office National des Œuvres Universitaires, Sociales et Culturelles (ONUSC). Les étudiants de la formation professionnelle sont orientés vers une plate-forme mise en place au sein de l'OFPPT. Enfin, les étudiants des établissements de formation professionnelle privés et ceux relevant de la formation au niveau des ministères doivent contacter la plate-forme de l'Agence Nationale de l'Assurance Maladie (ANAM). Les étudiants seront remboursés, pour les médicaments, à hauteur de 70 % dans le cadre des soins ambulatoires. Ils bénéficieront également d'une prise en charge totale dans le cadre du tiers payant, en ce qui concerne les affections de longue durée. Les hospitalisations seront remboursées à hauteur de 90 % dans le secteur privé et à 100 % dans le secteur public. Le régime de l'AMO étudiant couvre aussi les transferts médicaux à l'étranger lorsque cela est nécessaire.

L'hôpital privé à but non lucratif : une solution ?

L'Hôpital privé Cheikh Khalifa de Casablanca est un cas bien particulier. Derrière une approche qui va du caritatif à des ambitions affichées pour le tourisme médical, il illustre parfaitement les nouvelles conceptions gouvernementales du système de santé marocain. Une collaboration public-privé accrue qui vise à multiplier les offres de soins et à revaloriser l'image du Royaume en matière de santé.

L'hôpital privé Cheikh Khalifa est en train de créer une caisse spéciale, alimentée par des donateurs, et de négocier des conventions avec des associations spécialisées dans le traitement de certaines maladies.

Le bâtiment a été construit sur un terrain de 39 000 m² mis à disposition par l'État, ce qui représente une économie non négligeable pour la Fondation Cheikh Zaïd Ibn Soltan. Le projet, qui a coûté 1,2 milliard de dirhams, est financé et géré par la Fondation à la manière d'une clinique privée. En 1993, à l'époque de la création de la Fondation et des premiers projets de l'Hôpital Cheikh Zaïd de Rabat, le Dahir du 10 septembre 1993 mettait l'accent sur le caractère « à but non lucratif » de l'établissement et son rôle d'utilité publique. Il en est de même pour l'Hôpital Cheikh Khalifa de Casablanca.

Les avantages d'un système hybride

À l'Hôpital Cheikh Khalifa, les bénéfices réalisés sont réinvestis dans de nouveaux établissements gérés par la Fondation ou par l'État, comme le programme de mise à niveau et de restructuration des établissements hospitaliers de Khouribga, Youssoufia, Safi et Ben Guérir. Une opération gagnante pour l'État. Ces bénéfices financent aussi des équipements. Ils ont en outre déjà contribué à l'autre grand chantier du gouvernement : la création de l'Université Internationale Abulcassis des Sciences de la Santé, qui a ouvert ses portes en septembre dernier. L'université privée est dotée d'une faculté de médecine, d'une Faculté des Sciences de la Santé et d'un Institut Supérieur de l'Ingénierie et des Technologies de la Santé. 150 étudiants forment désormais les premiers éléments, vingt bourses ont été attribuées aux plus méritants des candidats, la Fondation Cheikh Zaïd étant à l'origine de ce projet.

Dans plusieurs pays de l'OCDE, l'hospitalisation privée non lucrative est soit dominante (Pays-Bas, États-Unis), soit plus importante que le secteur privé à but lucratif (Luxembourg, Allemagne, Autriche). Gérés par des institutions très

diverses, souvent reconnues d'utilité publique, ils sont soumis aux règles du droit privé pour leur fonctionnement. Mais leur financement et leur tutelle sont analogues, pour l'essentiel, à ceux des établissements publics. Ces établissements offrent une plus grande souplesse de gestion que l'hospitalisation publique. Leurs agents sont soumis au droit privé, ce qui leur confère une plus grande flexibilité pour l'embauche, la définition des objectifs, les sanctions, ou le licenciement. Les achats des établissements privés à but non lucratif sont encadrés par des procédures moins rigides que celles du Code des marchés publics. La surveillance financière est aussi l'un des atouts de ce système. Ces établissements ne sont pas en situation de supporter des déficits d'exploitation persistants, une situation qui diffère de l'expérience publique.

Des structures ultra-modernes, des normes internationales affichées

Ce qui frappe à l'Hôpital Cheikh Khalifa de Casablanca, dès l'entrée, c'est l'accueil. Un personnel avenant casse les codes habituels. Ici, pas d'indifférence, pas d'exigences financières officielles ou informelles. L'hôpital privé reçoit tous les bénéficiaires de couverture médicale. Selon Mhamed Harif, Directeur Général de l'établissement, le nombre des patients couverts par le RAMED est encore très insuffisant. Il s'agissait de cas médicalement complexes, non traités dans les hôpitaux publics. L'hôpital privé est d'ailleurs en train de créer une caisse spéciale, alimentée par des donateurs, et de négocier des conventions avec des associations spécialisées dans le traitement de certaines maladies. La philosophie d'un hôpital privé à but non lucratif est quelquefois bien éloignée des règles du marché. *

► Franck Mathiau, journaliste

« La grande majorité des médecins du privé est pleinement engagée pour la santé des Marocains »



Interview du Docteur Badredine Dassouli, Président du Syndicat National des Médecins du Secteur Libéral (SNMSL).

Conjoncture : Dans quel état d'esprit sont les médecins du secteur privé en ce début d'année 2016 ?

Badredine Dassouli : Badredine Dassouli: Nous sommes désorientés, je crois que c'est le mot le plus approprié. La fin de l'année 2015 a été mouvementée pour les médecins du secteur privé avec diverses décisions du Ministère de la Santé qui ne nous ont pas rassurés. Vous savez, nous ne sommes pas des ennemis du système public, j'y ai moi-même travaillé jusqu'en 2010. Un médecin est un médecin, mais on veut faire croire aux Marocains qu'il y a un système vertueux et un système pervers qui ne pense qu'aux profits. Encore une fois, je vous le dis, nous avons dans notre secteur des gens qui n'ont rien à voir avec les fondements de notre profession, mais la grande majorité est pleinement engagée pour la santé du citoyen marocain.

Le SNMSL est très critique vis-à-vis du plan d'action du Ministre de la Santé depuis son arrivée. Cette position n'est-elle pas un peu exagérée ?

Non, c'est notre rôle de syndicat et nous avons, en tant que médecins libéraux, notre droit d'expression à défendre dans la société civile. La question est importante. Les Marocains accepteront-ils que leur santé devienne une marchandise ? Nous pensons qu'avec l'arrivée des investissements privés dans le système public, le gouvernement est en train de menacer la santé du citoyen. Quels sont les secteurs qui seront encore assurés par les fonctionnaires dans quelques mois dans les hôpitaux ? La chirurgie ? Les urgences ? Ou plutôt, quelles tâches l'hôpital ne pourra-t-il pas déléguer ? La recherche de profit, la logique d'entreprise, va pousser le Gouvernement à vouloir diminuer les charges, et, c'est une évidence, au détriment de la qualité et de la sécurité. Je rappelle que le problème majeur de notre santé, c'est l'accès aux soins. Arrêtons de faire de beaux discours, ce sont les ménages marocains qui prennent en charge à plus de 50 % leurs dépenses de santé. Si je rajoute la corruption, les fonctions automatiques à chaque entrée dans un service de soin, le dysfonctionnement constant des systèmes de couverture sociale, nous ne sommes plus dans un système au ser-

vice des citoyens, mais dans une mascarade où le malade est une victime avant son arrivée sur son lit d'hôpital ou sur une table d'opération.

Ce que vous voulez dire, c'est que l'État risque bientôt de ne plus assumer son rôle de premier « soignant » des Marocains ?

Cette notion de service public est très importante pour une très grande partie des Marocains, ceux qui sont les plus vulnérables ou qui n'habitent pas dans les grandes agglomérations. Qui va les soigner ? On leur donne une carte de RAMEL pour les rassurer et ils se rendent très vite compte que c'est toujours le parcours du combattant. Pire encore, on les classe dans une autre catégorie et ils deviennent otages de la mauvaise gestion des caisses de l'État. Regardez ce qui se passe dans l'enseignement avec l'ouverture au privé, l'école publique est démissionnaire. C'est ce qui va arriver avec l'hôpital public si cette collaboration avec le privé n'est pas régulée. La situation est catastrophique, ce n'est pas moi qui le dis, c'est le rapport du CESE de la fin 2013. Vous pensez que les choses ont changé depuis deux ans ? Le CESE soulignait qu'il fallait, avant toute réforme, d'abord commencer par élaborer une politique nationale de santé qui s'inscrit dans une politique de développement global. Quand le Ministre parle d'un système de santé équitable, je ne sais pas ce qu'il entend par équité, moi qui suis médecin libéral et observateur des souffrances de la société au quotidien. Quelle est notre crédibilité quand nous racontons à nos collègues étrangers qu'un patient marocain qui vient se faire recoudre aux urgences est obligé, dans la majorité des cas, d'envoyer sa famille acheter les compresses et le matériel à la pharmacie ?

Dans un tel contexte, pensez-vous que les jeunes vont encore avoir envie de devenir médecins ?

Cela reste une vocation. Les études sont difficiles, les places sont rares, la sélection est impitoyable. J'ai fait mes études dans le public au Maroc dans les années 2000 et nombre de mes camarades ont abandonné. La santé est un droit essentiel au développement d'un pays et de sa population, il serait bon que nos politiques et nos hommes d'affaires s'en souviennent. *

► Propos recueillis par Franck Mathiau

L'ÉVÉNEMENT TECHNIQUE DE L'AGROALIMENTAIRE



- 5 000 VISITEURS
- 250 EXPOSANTS
- 27 PAYS

- ÉMISSIONS TV
- TROPHÉES DE L'INNOVATION
- RENDEZ-VOUS B TO B

Contact :
Annabelle NÉNOT-SOUGRATI
anenot@cfcim.org
Tél. : +212 (0)5 22 43 96 05

ORGANISÉ PAR :



**INGRÉDIENTS & PAI
ÉQUIPEMENTS & PROCÉDÉS
EMBALLAGES & CONDITIONNEMENTS
QUALITÉ & HYGIÈNE
STOCKAGE & MANUTENTION**

WWW.CFIA-MAROC.COM

Regards d'experts

Experts. Chaque mois dans Conjoncture, des experts apportent leur regard sur des problématiques qui vous concernent. Vous aussi, participez à cette rubrique et partagez votre expertise au sein de notre communauté d'adhérents.

Contact : conjoncture@cfcim.org



Management Quels sont les secteurs qui recrutent et quels sont les profils les plus recherchés par les employeurs ?

Quels sont les secteurs qui recrutent et quels sont



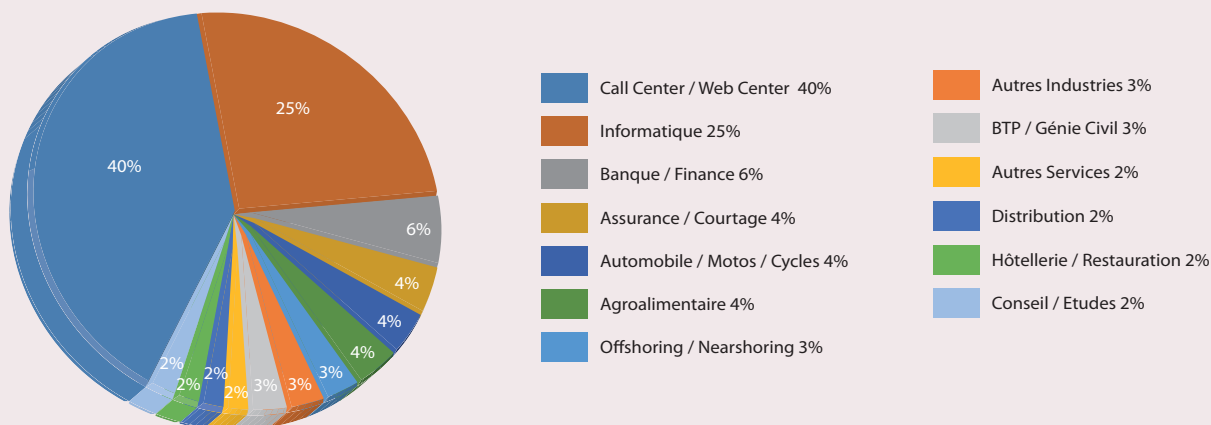
Chaque année, Rekrute.com effectue une synthèse de toutes les annonces publiées sur son portail. Cette synthèse offre des indicateurs très révélateurs sur les tendances du recrutement et le marché du travail au Maroc. Extraits.

Charlotte Lefort
Directrice des Opérations

Les secteurs d'activité qui recrutent le plus

Depuis deux années consécutives, le secteur des Call et Web Centers est le plus actif. L'informatique, quant à lui, arrive en deuxième position.

Répartition des annonces par secteurs d'activité



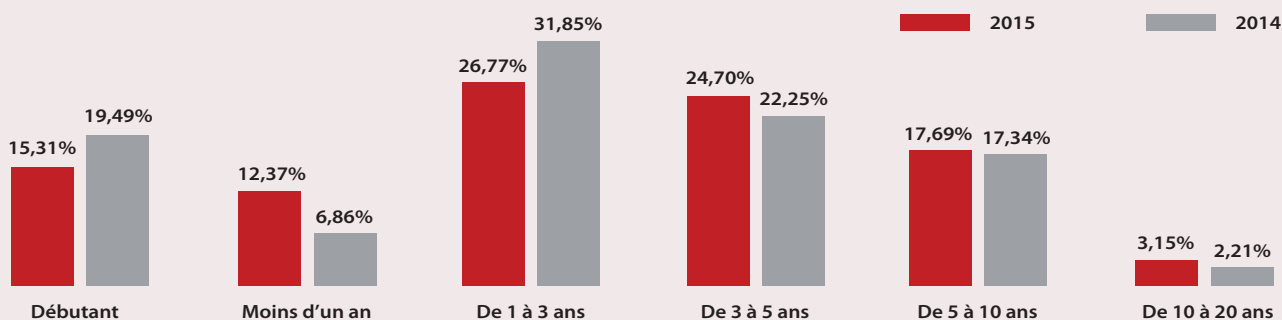
Source Rekrute.com

Les juniors sont les plus recherchés par le marché : la relève est assurée !

Comme en 2014, la demande sur les profils ayant une expérience de moins d'un an a augmenté de 5,51 % en 2015. Ceci est un très bon signe, car il est essentiel de recruter massivement des juniors pour dynamiser les entreprises et assurer la relève. Les profils dotés d'une expérience d'un à trois ans restent les plus demandés en 2015 (26,77 % des demandes), malgré une baisse de 5,08 % par rapport à 2014.

Après avoir connu une baisse en 2014, la demande sur les personnes disposant d'une expérience de trois à cinq ans redémarre en 2015, avec une légère augmentation de 3 %.

Répartition des annonces selon l'expérience demandée



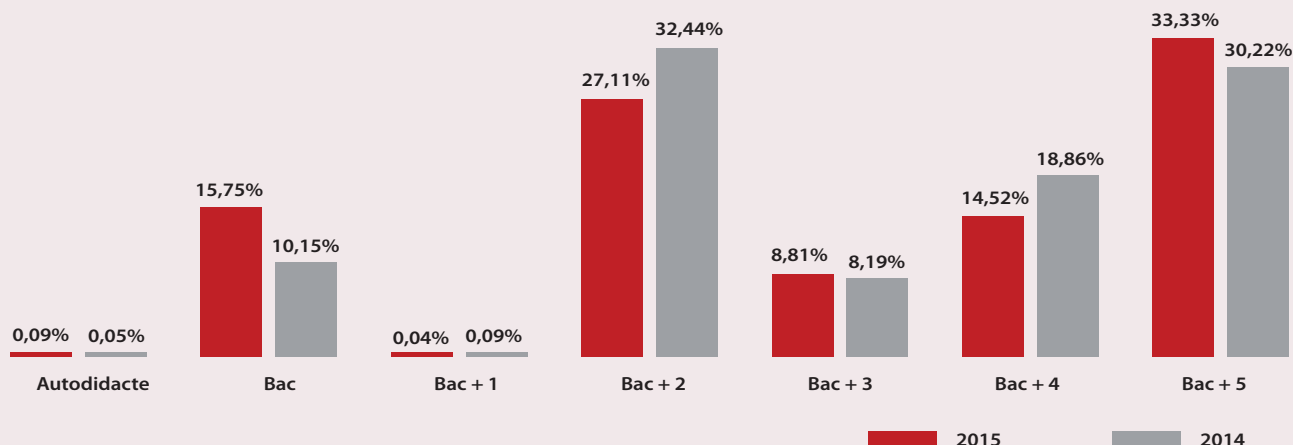
Source Rekrute.com

les profils les plus recherchés par les employeurs ?

Le niveau d'excellence reste un must chez les recruteurs

En 2015, le niveau Bac+5 a été le plus demandé avec 33,33 %, soit une augmentation de 3,11 % par rapport à 2014. La demande sur le niveau Bac+2 a quant à elle diminué en 2015 (-5,33 %). Des profils moins instruits, de type techniciens sont tout de même recherchés : le niveau Bac a connu une légère augmentation de 5,6 %. La demande sur les profils Bac+4 a, pour sa part, diminué de 4,34%.

Répartition des annonces selon le niveau de formation

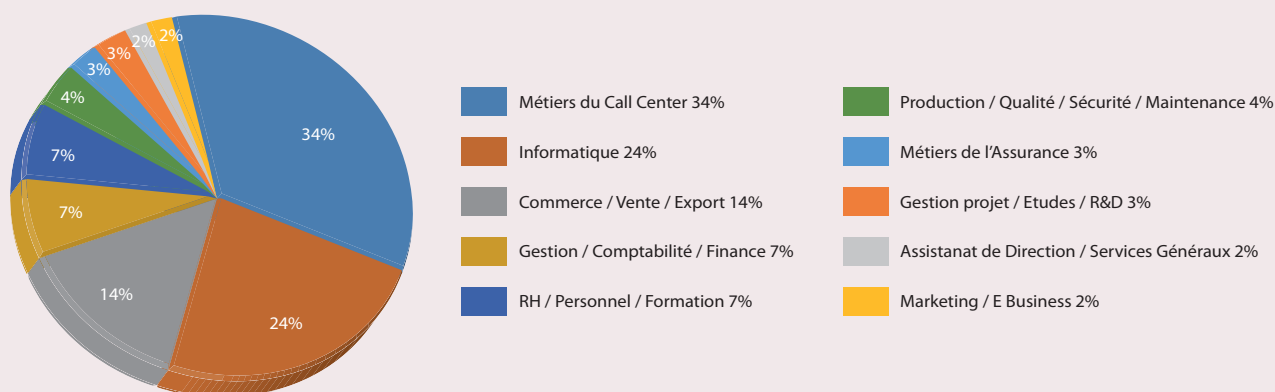


Source Rekrute.com

Les métiers de la relation client, de l'informatique et du commercial ont toujours le vent en poupe

Le peloton de tête reste inchangé par rapport à l'an dernier, les métiers du Call Center sont les plus représentés avec 34% (+44% par rapport à 2014). Sans surprise par rapport aux secteurs qui recrutent, les métiers de l'informatique se placent quant à eux en seconde position des fonctions les plus demandées en 2015. Ils enregistrent un pourcentage de 24%, en augmentation de 45%. Les métiers de la vente et du commercial se retrouvent en troisième position, avec un pourcentage de 14% (soit une progression de 9%). Comme en 2014, la gestion/compta/finance suit avec 7%. On constate également une légère remontée des fonctions liées aux ressources humaines, ce qui augure une reprise des embauches pour 2016.

Répartition des annonces par catégories de métiers



Source Rekrute.com

On en parle aussi...

Billet d'humeur

“ Vœux de bonne année : l'important c'est d'y croire ”

Par Serge Mak, Président du Comité de Rédaction de Conjoncture

Cette période de fêtes permet comme chaque année de présenter des vœux que l'on aura oubliés dans les cinq minutes qui suivent. C'est normal, on demande bien à nos enfants de croire au Père Noël. Alors, pourquoi on ne croirait pas à ces vœux au moins l'espace d'un instant ? D'ailleurs, nous devons nous poser la bonne question : qui des enfants, qui croient au Père Noël juste une journée, ou des adultes, qui y croient toute l'année, sont les plus crédibles ? Alors, je vais faire comme tout le monde et vous présenter à tous mes meilleurs vœux de bonheur et de santé au nom du Comité

de Rédaction de Conjoncture. Mes vœux pour qu'enfin nous puissions vivre dans un monde en paix, fait de justice, de fraternité et où il n'y aurait plus de victimes innocentes de toutes les barbaries (vous voyez, je suis en plein dans des vœux qui ne tiendront pas plus longtemps que le temps qu'il faut pour les écrire). Dans ce sens, j'aimerais aussi me souhaiter (on n'est jamais mieux servi que par soi-même) de rajeunir de 35 ans (je voulais demander plus, mais il ne faut pas exagérer !), de devenir beau et très riche... Oui, je sais..., mais j'en ai le droit au moins un instant.

L'association du mois

Répondre aux situations d'urgence par la solidarité



L'association El Baraka Angels a été créée en 2012 par un groupe de bénévoles. Cet élan de solidarité s'était spontanément créé pour acheminer des vivres et des produits de première nécessité dans des villages isolés de l'Atlas, lors d'un hiver particulièrement meurtrier. La principale mission d'El Baraka Angels est de venir en aide aux populations en situation précaire en milieu rural ou urbain, de contribuer à leur développement socio-économique et culturel et de lutter contre l'exclusion. L'association vise ainsi à satisfaire des besoins variés, d'ordre matériel, psychologique, médical, sanitaire, social, économique ou encore environnemental. Ses actions sont très diverses : caravanes médicales, distributions de fournitures scolaires, rénovation d'écoles, distribution de repas pendant le Ramadan, etc.

Actuellement, et comme chaque hiver, l'association El Baraka Angels organise des caravanes dans les zones rurales reculées. En novembre et décembre 2015, l'association a organisé une caravane dans les régions d'Azizal et d'Ifrane qui a permis de redistribuer à 1 500 familles (soit près de 8 000 personnes) environ 84 tonnes de denrées alimentaires.

► Contact :

Zine Selwa

Adresse : Secteur 10 - Résidence Zahrat Arriad, Immeuble 5, N° 4, Rue Toufah, Hay Riad Rabat

Tél : + 212 6 61 30 67 23 + 212 6 61 30 53 19

Email : elbarakaangels@gmail.com

www.facebook.com/ElBarakaAngels/





Innovation that excites

QASHQAI, LE PIONNIER.



PHOTO NON CONTRACTUELLE

TBWVA-LIF

L'OFFRE TOP DU TOP

SOCIÉTÉ MAROCAINE DES VOITURES NIPPONES : 05 22 76 12 00 / 01
RÉSEAU AUTO HALL

NUMÉRO VERT : 08000 08001

AGADIR : 05 28 83 81 90/91/19 - 05 28 83 84 41 - BENI MELLAL : 05 23 48 31 19 - CASABLANCA LALLA YACOUT : 05 22 46 03 35 - CASABLANCA ABDELMOUMEN : 05 22 86 36 32 - CHICHAOUA : 05 24 35 37 74
DAKHLA : 05 28 93 14 12 - EL JADIDA : 05 23 37 37 22 - FÈS : 05 35 62 59 51 - 05 35 62 40 31 - KARIA : 05 35 62 89 32 - KENITRA : 05 37 37 99 66 - 05 37 37 31 26
MARRAKECH I : 05 24 44 84 22 - MARRAKECH II : 05 24 35 47 20/42 12/44 56 - MEKNÈS : 05 35 55 12 70/72 - NADOR : 06 61 28 71 56 - 06 61 97 37 59 - OUJDA : 05 36 52 40 20
RABAT : 05 37 72 58 46 - 05 37 73 08 95 - RABAT II : 05 37 29 08 82/36 40/04 73 - SAFI : 05 24 46 28 10 - SETTAT : 05 23 40 26 75 - TANGER : 05 39 39 40 56/38 61 - TËTOUAN : 05 39 71 52 05/06/07

NISSAN.MA

NISSANMAROCOFFICIEL

GRUPE AUTO HALL



www.kerix.net

Le leader du B2B



www.**kerix.net**

20.000 entreprises actualisées • Informations complètes



www.**maroc1000.net**

Les grandes entreprises, leur chiffre d'affaire et résultats d'exploitation - Classements divers.



www.**expomaroc.ma**

30 salons virtuels • Les salons du Maroc, leurs exposants, vidéos...



www.**kerix-export.net**

Les 2000 exportateurs du maroc, leurs produits, zones de destinations.



NOUVEAU



www.**ekipotel.net**

Les fournisseurs du CHR.



www.**keriximmo.net**

Les grands programmes immobiliers.



www.**kerixdeal.net**

Les bonnes affaires réservées aux professionnels.



NOUVEAU