

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

A l'intérieur,
vos invitations pour



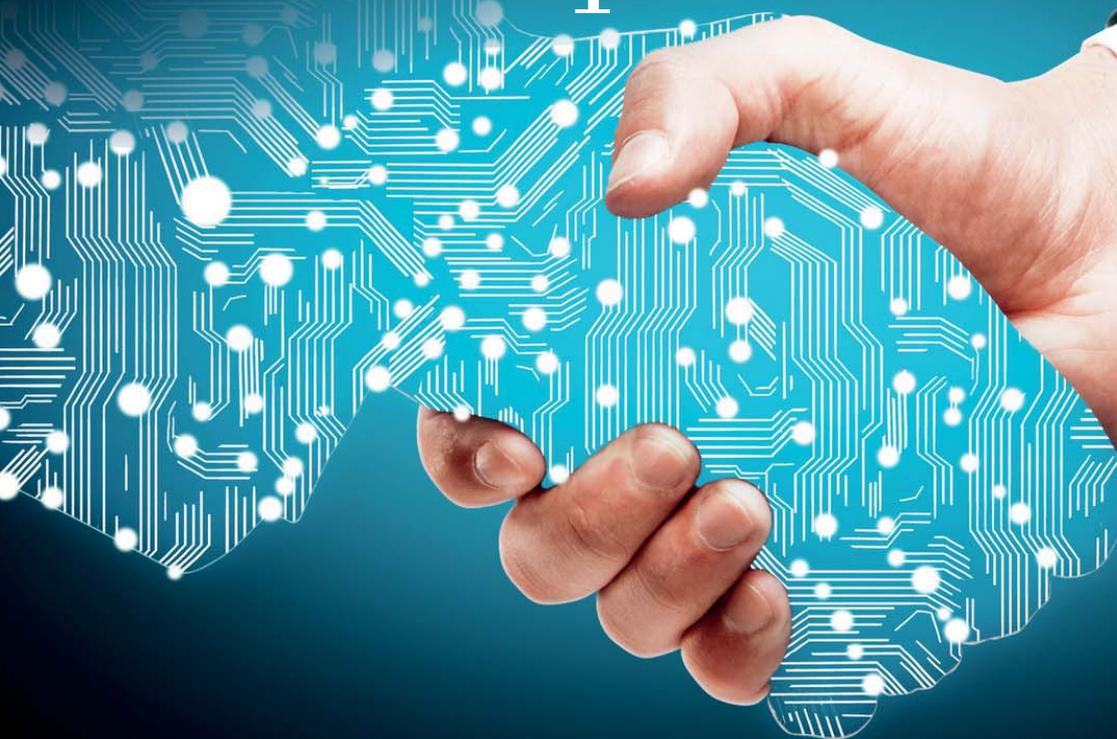
Planète Entreprise
MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

10 - 11 mai 2017

L'INVITÉ DE CONJONCTURE
LARBI BENRAZZOUK



Transformation numérique



Un Maroc
à plusieurs
vitesses



Forum des Métiers de
l'EFA



Echos International
Zoom sur Tanzanie



La CFCIM et
Eco-Energies signent
un partenariat



L'actualité vue par le
Service économique de
l'Ambassade de France



COMMERCE INTERNATIONAL

DÉCOUVREZ LA BANQUE RÉFÉRENCE !

1000%*

DE PROMESSES TENUES

Ouverture d'un crédit documentaire import sous 4 heures**

Traitement d'une opération de remise documentaire import à J

**si vous êtes abonnés à Cdm e-Trade. À condition que le dossier client soit complet, son compte suffisamment provisionné et autorisé et la demande reçue avant 15h.

*Valeurs pour l'ensemble des opérations documentaires (remise documentaire, crédit documentaire à l'import et à l'export).

Vous souhaitez gagner en efficacité sur vos opérations à l'international ?

Le Crédit du Maroc vous propose le meilleur service grâce à un traitement de l'ensemble de vos opérations à l'international avec :

- ✓ Les meilleurs délais de traitement de la place
- ✓ Une qualité de service optimale :
 - Des notifications gratuites et en temps réel
 - L'envoi instantané des pièces justificatives
- ✓ La réalisation de bout en bout de vos opérations à distance
- ✓ Un accompagnement sur-mesure par une équipe de spécialistes à votre disposition

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification





Philippe-Edern KLEIN
Président

Editorial

Transformation numérique : un Maroc à plusieurs vitesses

« Un passage incontournable pour toutes les entreprises »

Loin de se limiter aux outils informatiques, la transformation numérique est un vaste sujet qui couvre tous les aspects de la vie d'une entreprise. Cette étape est aujourd'hui devenue nécessaire pour toute structure, petite ou grande, évoluant ou non dans le cadre d'un business model digital. Elle implique, en outre, une mutation profonde de son organisation, de sa vision stratégique ou encore de son management.

Consciente de ces enjeux, la CFCIM a inscrit la transformation numérique au cœur de ses orientations stratégiques et en a fait ainsi un véritable axe de développement. Mais, il ne s'agit pas, pour autant, d'une thématique nouvelle.

En effet, la CFCIM a engagé cette démarche en interne depuis plusieurs années, notamment dans le cadre de son système de management de la qualité. Plus récemment, après la refonte de son site internet en 2016 et le renforcement de sa présence sur les réseaux sociaux, la CFCIM développe aujourd'hui de nouveaux services en ligne à forte valeur ajoutée pour ses adhérents. Ces services seront prochainement disponibles sur notre plateforme internet.

En outre, la CFCIM organise régulièrement des réunions d'information, colloques et missions de prospection B to B en lien avec les nouvelles technologies, la transformation numérique ou encore les « smart cities ». Ainsi, le 30 mars dernier, à Oujda, a été donné le coup d'envoi de la caravane inwi, un événement dont nous sommes partenaires. Cette caravane continuera de parcourir, dans les mois prochains, les villes du Maroc afin de sensibiliser les entreprises, notamment les PME, aux enjeux de la transformation numérique. Autre rendez-vous phare à ne pas manquer, les Digital IT Days, l'un des quatre business forums qui se dérouleront, en simultanée, les 10 et 11 mai 2017, lors du très attendu Planète Entreprise.

Afin de faciliter la transition des entreprises vers le numérique, différents dispositifs publics ont été mis en place. C'est le cas du programme Moussanada de Maroc PME, Agence dont le Directeur Général, Larbi Benrazzouk, nous fait le plaisir d'être l'invité de Conjoncture ce mois-ci. C'est grâce à ses PME, qui, rappelons-le, composent majoritairement son tissu économique, que le Maroc pourra concrétiser son ambition de devenir l'une des locomotives de la région MENA en matière de digital.



Conjoncture est édité par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc ► 15, avenue Mers Sultan - 20 130 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** Philippe-Edern Klein ► **Rédacteur en chef** Philippe Confais ► **Président du Comité de rédaction** Serge Mak

► **Secrétaire de rédaction-journaliste** Nadia Kabbaj ► **Directrice Communication** Wadad Sebti ► **Ont collaboré à ce numéro** Marie-Cécile Tardieu, Laurence Jacquot, Société de Bourse M.S.IN, Thomas Brun, Nesrine Roudane, Mourad El Mahjoubi, les administrateurs et collaborateurs de la CFCIM
► **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 jacquinn_annemarie@yahoo.fr
Nadia Kais Tél. : 05 22 23 66 61 GSM : 06 69 61 69 01 kais.communication@gmail.com



DANS UN MONDE QUI CHANGE, L'IMPORT / EXPORT N'EST PLUS UN CASSE-TÊTE



SOLUTIONS COMMERCE INTERNATIONAL BMCI
PROFITEZ DU RÉSEAU DES 101 TRADE CENTER
BNP PARIBAS POUR DEVELOPPER VOTRE BUSINESS
A L'INTERNATIONAL.

BMCI.MA



BMCI
GROUPE BNP PARIBAS

La banque
d'un monde
qui change

Sommaire

ActusCFCIM

- 6 FIAD : la CFCIM rencontre la délégation gabonaise
- 8 Inbound marketing : fini le harcèlement, place à la séduction
- 10 Interview de Tajeddine Bennis, Président du Collège Industrie de l'AMICA
- 12 21^e édition du Forum des Métiers de l'EFA

EchosMaroc

- 16 L'invité de Conjoncture : Larbi Benrazzouk
- 20 Service économique de l'Ambassade de France
- 22 Indicateurs économiques et financiers

EchosInternational

- 24 Tanzanie : une nouvelle voie ouverte pour les investissements marocains

Initiatives durables

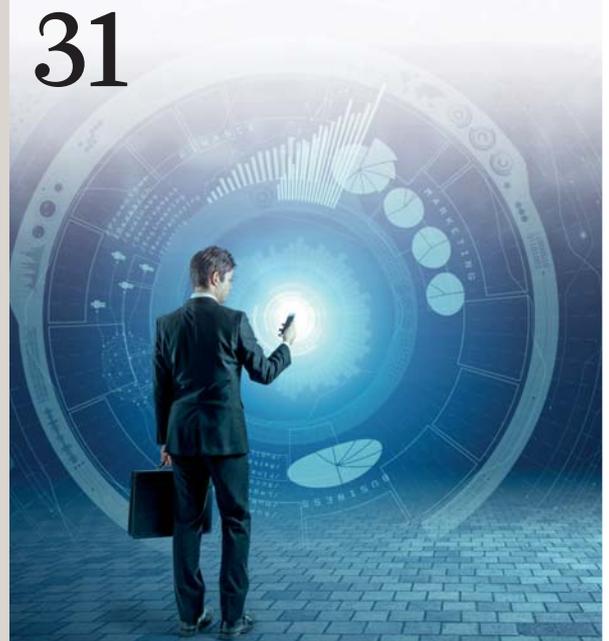
- 26 La CFCIM et Eco-Energies signent un partenariat



ZOOM

Transformation numérique, un Maroc à plusieurs vitesses

- 32 Le Maroc à l'heure de la révolution numérique
- 34 Entretien avec Saïd Rkaïbi, Fondateur et PDG du Groupe Medtech
- 36 Le Plan Maroc Digital 2020 entre espoir et impatience
- 37 3 questions à Azzdine Belammari, Directeur Stratégie et Distribution, Axa Maroc
- 38 Entretien avec Saloua Karkri Belkeziz, Présidente de l'APEBI
- 40 Le programme d'e-gouvernement poursuit son développement
- 41 3 questions à Mehdi Sahel, Responsable pôle Consulting (Global Business Services), IBM Maroc
- 42 Le point de vue de Amine Azariz, consultant et fondateur du site Fintech.ma
- 43 Ouassim El Arroussi, Directeur Marketing B to B inwi



Regardsd'experts

- 46 **Juridique** : La réforme de la Loi marocaine sur les baux commerciaux. Bailleurs et locataires logés à la même enseigne ?
- 48 **NTIC** : Point de vue et éclairage sur la transformation numérique
- 49 **Management** : Enquête LMS sur la rémunération des dirigeants

On en parle aussi...

- 54 L'association du mois : « L'école pour tous » - Maroc
- 54 Agenda Culturel de l'Institut français du Maroc



Pavillon France sur le SIAM



Pour la 9^e année consécutive, Business France et la CFCIM organisent le Pavillon France sur le Salon International de l'Agriculture au Maroc (SIAM), dont la 12^e édition se déroulera du 18 au 23 avril 2017, à Meknès.

Premier salon de l'agriculture en Afrique, le SIAM étend son rayonnement à chaque édition. En 2016, il a accueilli 1 million de visiteurs, 1 220 exposants sur 172 000 m² d'exposition, dont 90 000 m² couverts. En 2017, le SIAM sera structuré en deux espaces : le premier orienté grand public et le second dédié aux visiteurs professionnels.

Première représentation internationale sur le SIAM, le Pavillon France bénéficie d'un emplacement privilégié, soit près de 300 m², dans la section « professionnelle » du salon, au sein du pôle international. Il réunira 24 sociétés participantes, ainsi que la Région Auvergne-Rhône-Alpes. De nombreux secteurs seront représentés sur le pavillon, notamment les équipements agricoles et agroalimentaires, l'horticulture, ou encore les équipements, matériels et services pour l'élevage.

Le 18 avril, un cocktail networking sera organisé, en partenariat avec les Brasseries du Maroc, à l'Institut Français de Meknès. Seront conviés les exposants du Pavillon France ainsi que les opérateurs publics et privés du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire au Maroc. *

La CFCIM accompagne une délégation de décideurs au salon FOODEX JAPAN



DANS LE CADRE DE SES MISSIONS DE PROSPECTION SUR DES SALONS PROFESSIONNELS EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL, la CFCIM a accompagné une délégation de décideurs sur le salon FOODEX JAPAN 2017, qui s'est tenu du 7 au 10 mars 2017 à Chiba, au Japon. L'évènement est la plus grande exposition professionnelle de produits alimentaires et de boissons qui a réuni 3 250 exposants et 77 000 visiteurs en provenance de 78 pays, sur 10 halls d'exposition.

En marge du FIAD, la CFCIM rencontre la délégation gabonaise

Le 16 mars 2017, en marge du Forum International Afrique Développement (FIAD), la CFCIM a participé à une rencontre avec la délégation gabonaise au profit des participants de sa prochaine mission de prospection B to B multisectorielle organisée à Libreville du 25 au 31 mars 2017. Etaient notamment présents : Madeleine Berre, Ministre de la Promotion des Investissements privés, du Commerce, du Tourisme et de l'Industrie, Abdu Razzaq Guy Kambo, Ambassadeur du Gabon au Maroc, Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM, Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM et Amal Belkhemmar, Responsable des Missions de Prospection B to B en Afrique et à l'International. *



QUI VEUT GRAVIR LE SOMMET, A BESOIN DE RELATIONS SOLIDES.

Vous voulez améliorer votre compétitivité ? Alors, consacrez-vous à vos objectifs avec DACHSER Morocco, le partenaire transport et logistique qui, grâce à des processus standardisés et à un large réseau intégré, met en lumière chaque opportunité de business, au Maroc, en Europe et dans le monde. En toute fiabilité et efficacité, et avec les meilleures connexions vers toutes les destinations.

DACHSER Morocco • Agence Casablanca
Rue Abou Baker Bnou Koutia, Oukacha • 20580 Casablanca
Phone: +212 522 67 58 50 • Fax: +212 522 67 58 51
dachser.morocco@dachser.com

www.dachser.ma

Inbound marketing : fini le harcèlement, place à la séduction

En marketing, comme dans bien d'autres domaines, tout est affaire de séduction. L'inbound marketing se propose de revoir radicalement notre approche de la publicité et de la prospection client. Éclairage de Gabriel Szapiro, expert du domaine.

Les principes de l'inbound marketing bouleversent notre vision du client. Doit-on aujourd'hui remettre en cause les fondamentaux du marketing ?

Pendant les 30 glorieuses, nous étions dans une société de la demande et nous devions répondre aux besoins des consommateurs. Il suffisait ainsi de produire les biens dont les populations avaient besoin pour que l'industrie et l'économie fonctionnent bien. Une fois que les besoins basiques ont été exaucés, nous sommes entrés dans une société de l'offre et la concurrence a été exacerbée.

Dans les années 90, au moment de la Guerre du Golfe, nous avons assisté à un changement de paradigme de l'économie. Les entreprises se sont demandé comment faire pour continuer de progresser et faire vivre leurs salariés. Nous sommes alors entrés dans la civilisation de l'innovation et de l'offre. Lorsque Apple a créé des tablettes ou des smartphones, ce n'était pas à la suite d'une demande. Ils ont imaginé une nouvelle offre puis ont fait en sorte que cette offre réponde à posteriori à un besoin. Quand on se trouve dans cet univers, ce n'est plus le besoin qui est l'élément clé de la stratégie marketing, mais le désir. L'objectif était de rendre désirables des produits et des prestations qui sont progressivement devenus des besoins.

Comment appliquer l'inbound marketing au digital ?

Il est important de mettre en place une stratégie d'appât. Il s'agit d'adopter une démarche d'évangélisation, d'aide et de support aux réflexions de l'internaute. Par exemple, Amazon



se met à la place de l'internaute et lui propose des suggestions d'articles associés à sa recherche et lui donne ainsi envie de choisir, de comparer, d'apprendre. L'internaute devient une sorte de partenaire, d'« ami » d'Amazon, selon la définition des réseaux sociaux.

L'e-commerce doit, à mon sens, utiliser l'inbound marketing pour ne pas rester cantonné dans une démarche « push ». Pour mettre en œuvre l'inbound marketing, il est nécessaire de mettre en œuvre une stratégie de « Brand Content » et la question est de savoir quel contenu mettre en avant. Pour moi, le contenu relève du positionnement différenciateur de l'entreprise, à partir duquel on définit des mots-clés et des thématiques pour des articles. J'aime à rappeler l'expression suivante : « hors le blog, point de salut ». J'estime en effet que l'on ne peut pas mettre en œuvre une stratégie d'inbound marketing ou se faire connaître sur internet sans un blog et sans publier une série d'articles.

Comment être sûr que le message lancé sur internet ne va pas être noyé dans la masse et qu'il va bien atteindre sa cible ?

Quand un article a un fondement, une originalité, un intérêt et qu'il est bien écrit, vous aurez toujours des partages. Comment amener les internautes à partager votre article ? C'est grâce à ce que l'on appelle le « social selling ». En partageant sur LinkedIn, Facebook, etc. un article publié sur votre blog, vous accentuez l'envie des internautes de lire votre article. Il existe même des logiciels qui permettent de partager vos articles automatiquement sur tous les réseaux sociaux. *

Retrouvez Gabriel Szapiro en conférence sur Planète Entreprise !

Spécialiste de l'« inbound marketing », Gabriel Szapiro animera une conférence à l'occasion du prochain Business Forum Planète Entreprise, qui se déroulera les 10 et 11 mai 2017 à l'hôtel Hyatt Regency à Casablanca.

Cet Ingénieur diplômé de l'ENSEEIH, titulaire d'un MBA de HEC, est chargé de conférences à HEC, à l'ESSEC ainsi que dans d'autres écoles de commerce en France et à l'international. Il est également l'auteur du livre à succès



Planète Entreprise
MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

« L'Inbound Marketing selon la Stratégie du Sherpa », qui a été distingué par le Trophée du meilleur livre marketing 2016 décerné par 100 libraires français.

Rencontre « Investir et entreprendre en Afrique » à Paris



Le 9 mars 2017, la CFCIM et l'Association Maroc Entrepreneurs ont organisé une conférence-débat sur le thème « Investir et entreprendre en Afrique », qui s'est tenue dans les locaux de CCI France à Paris. La rencontre a débuté par les allocutions d'ouverture de Faïza Hachkar, Responsable du bureau de la CFCIM en France, de Bouchra Bayed, Présidente de Maroc Entrepreneurs et de Dominique Brunin, Directeur International, Industrie, Innovation et Intelligence Economique, CCI France & Délégué Général, CCI France International. Elle s'est poursuivie par l'intervention de Zakaria Fahim, Président de Hub Africa, qui a notamment présenté le marché africain, ses nombreuses opportunités, mais aussi ses risques pour les investisseurs. *

LE SOMMELIER

DE RACINE



Le Sommelier de Racine vous accompagne dans vos choix découverte, conseils, cadeaux avec plus de 500 références de vins de toutes gammes et de toutes régions. Un choix de premiers et seconds vins de Grands Crus Classés, Champagne et spiritueux de luxe.

Passez commande directement au Sommelier de Racine que cela soit pour vos Grands Crus Classés ou petits vins plaisirs !

13, Rue Bab El Irfane ex Ader (à côté du Stade Vélodrome) Casablanca - Tél.: 05 22 95 00 24 - Email: sommelierderacine@gmail.com

Horaires d'ouverture : Du Lundi Au Samedi / De 11h À 13h30 (12H30 le Vendredi) - De 15h À 19h45

Horaires recommandées : Avant 16h30

Interview de Tajeddine Bennis, Président du Collège Industrie de l'AMICA

Organisée par l'AMICA (Association Marocaine pour l'Industrie et le Commerce de l'Automobile), la 4^e édition du Salon de la Sous-traitance Automobile de Tanger se déroulera du 26 au 28 avril 2017 à Tanger Automotive City. Rencontre avec Tajeddine Bennis, Directeur Général de l'équipementier SNOP Tanger et Président du Collège Industrie de l'AMICA.

Comment se portent l'industrie automobile marocaine et son écosystème ?

Rappelons tout d'abord le chemin parcouru par la filière automobile depuis 1962, année où la SOMACA a démarré ses activités avec l'assemblage de petites séries de plusieurs milliers de véhicules de marques diverses. En 2005, la SOMACA lance le projet LOGAN, marquant ainsi la prise de contrôle par Renault.

Le lancement, en 2007, du Projet Renault Tanger Exploitation a ensuite marqué un tournant dans le développement de la filière automobile. Cette dernière a été propulsée premier secteur exportateur du Royaume en 2014 après avoir réalisé un chiffre d'affaires à l'export de plus de 40 milliards de dirhams. Dès lors, les opérateurs du secteur, regroupés au sein de l'AMICA et travaillant en collaboration avec le Ministère du Commerce, de l'Industrie, de l'Investissement et de l'Économie Numérique, ont démontré une réelle implication pour partager leurs besoins mutuels et visions pour le développement de la filière, et ce, dans le cadre du Plan d'Accélération Industrielle 2014-2020.

Cela nous a amenés à prendre un engagement très audacieux : faire passer le chiffre d'affaires de la filière de 40 à 100 milliards de dirhams, faire passer le taux d'intégration de 33 à 65 % et créer plus de 90 000 nouveaux emplois. Nous nous sommes également engagés à attirer de nouveaux constructeurs afin de porter la capacité d'assemblage à un million de véhicules.

Ainsi le 29 octobre 2014, l'AMICA a conclu avec le Ministère du Commerce, de l'Industrie, de l'Investissement et de l'Économie Numérique les quatre contrats de performance des premiers écosystèmes (câblage - métal emboutissage - systèmes intérieurs - batterie).

Ensuite a eu lieu la signature du projet PSA de Kénitra, incluant deux usines d'assemblage d'une capacité de 200 000 véhicules et de 200 000 moteurs et un bureau d'études réunissant plus de 1 500 techniciens et ingénieurs. Le Groupe s'est également engagé à exporter plus d'un milliard d'euros de composants vers les usines PSA en Europe.

Par ailleurs, en juin 2015, Ford a ouvert un bureau d'achat à Tanger Free Zone et a ainsi mis en place une équipe dédiée au sourcing de composants, à partir du Maroc, vers les usines de Ford en Europe.



L'Écosystème Renault a été officiellement créé en 2016 et Volkswagen a mis en place, la même année, une structure en charge du sourcing à partir du Maroc. En novembre 2016, lors des AMT (Automotive Meetings Tangier-Med), nous avons présenté le point d'avancement des engagements pris. Nous avons d'ores et déjà pu annoncer qu'en deux ans environ, nous avons réalisé 50 % des objectifs du PAI. En effet, entre 2014 et 2016, nous avons vu la création de plus de 41 000 nouveaux emplois, le lancement de

plus de 45 nouvelles usines et l'implantation de projets constructeurs d'une capacité d'assemblage de 600 000 véhicules.

Le Maroc souhaite augmenter le taux d'intégration de son industrie : pensez-vous que le secteur automobile peut y contribuer ?

Plusieurs chantiers engagés par l'AMICA peuvent être partagés avec les autres fédérations. À titre d'exemple, l'écosystème métal emboutissage était limité dans son développement tant que la matière première et les outils étaient importés, de même que le traitement de surface était réalisé à l'étranger. Aujourd'hui, l'acier, l'outillage et le traitement de surface sont disponibles au Maroc. Cet écosystème pourra ainsi atteindre une valeur ajoutée de plus de 70 %. À ce jour, les pièces embouties au Maroc sont exportées à travers le port de Tanger Med vers La Colombie, l'Argentine, Le Brésil, L'Inde, la Russie et l'Afrique du Sud. Des chantiers similaires ont été lancés pour les autres écosystèmes tels que le textile (coiffes de sièges) ou encore le câblage (connecteurs et câblage).

Quelles sont les principales nouveautés de la prochaine édition du Salon de la Sous-traitance Automobile de Tanger ?

La première nouveauté, c'est le lieu où se déroulera l'évènement, à savoir Tanger Automotive City, qui a récemment connu une forte accélération des implantations. Le salon abritera près de 300 stands qui permettront d'avoir une offre encore plus complète. Cette année, le GIMAS et ses partenaires seront les invités d'honneur de la rencontre. Soulignons également la forte implication de nos partenaires et sponsors (TMSA, Renault Maroc MEDZ, SJL, AWB, BMCE, BP, Orange, PSA, etc.). *

Pavillon France sur le Salon de la Sous-traitance Automobile de Tanger

Comme chaque année, la CFCIM est partenaire du Salon de la Sous-traitance Automobile de Tanger et vous invite à retrouver ses équipes et ses partenaires, du 26 au 28 avril 2017, sur le Pavillon Solutions France-Maroc. L'espace, d'une superficie de 72 m², est pensé comme une plateforme d'échanges et de networking rassemblant différents acteurs de la filière automobile. Il accueillera une dizaine de PME qui pourront ainsi mettre en valeur leur savoir-faire. Les



entreprises auront, en outre, la possibilité de bénéficier d'un programme de rendez-vous B to B sur mesure. Au programme également, la visite de sites industriels.



Listes des entreprises participantes :

AL DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	Conseil en stratégie et organisation commerciale/Aide à la construction de réseaux de distribution spécialisés/Accompagnement dans la recherche de partenariats et de projets de rapprochement d'entreprises européennes et maghrébines industrielles et/ou commerciales/Etudes spécialisées sur les marchés des pièces de rechange automobile, PL et TP.
CIS OPTIM'AXES	Robotique, automatisme et informatique industrielle. Conception de moyens de production automatisés.
CREATIQUE TECHNOLOGIE	Connectique industrielle de test : conception, fabrication, installation et maintenance de systèmes de tests des fonctions électriques et électroniques sur véhicules lors de leur phase d'assemblage.
JET CONTRACTORS	Construction d'usines clés en main : bâtiments écologiques, charpente industrielle métallique, charpente en lamellé collé, menuiserie aluminium, façades légères et semi-légères, architecture transparente, cloisons amovibles, panneaux photovoltaïques, etc.
LAZRAK CONTRACTORS	Maitrise d'ouvrage déléguée et aménagement de bureaux - Construction clé en main de bâtiments industriels et de service.
LECTRA MAROC	Logiciels dédiés au design de sièges et d'intérieurs de voitures et solutions spécifiques de découpe de tissu et de cuir.
NUMALIANCE	Fabrication de machines à commande numérique pour le travail du fil, du tube et du feuillard métalliques.
PORT NANTES SAINT-NAZAIRE	Autorité portuaire, conception et fabrication d'emballages techniques sur mesure destinés à la protection des produits fragiles (mousses de calage/d'amortissement). Solutions d'emballages adaptées aux contraintes liées au transport, stockage et à la manutention
PACK UP SECO TOOLS	Commercialisation d'outils coupants couvrant toutes les applications d'usage telles que : fraisage, tournage, holemaking (perçage et alésage), fraisage carbure monobloc, attachements et environnement machine.

Objectif atteint pour la 21^e édition du Forum des Métiers de l'EFA !

Le 8 mars 2017, à l'occasion de la Journée Internationale de la Femme, l'EFA a organisé la 21^e édition de son Forum des Métiers au Campus de Formation de la CFCIM. Parmi les temps forts de l'évènement, une table ronde portant sur le thème « Métiers d'avenir, avenir des métiers. Quelles opportunités à saisir ? Quelle

place pour les femmes ? ». Bilan de la journée, 45 entreprises ont participé au forum et ont pu ainsi rencontrer en direct les candidats potentiels pour leurs offres d'emploi et de stages. Utilisée pour la première fois au Maroc dans un forum des métiers, une plateforme technologique de prise de rendez-vous a permis de réaliser de nombreux entretiens. *



© DR

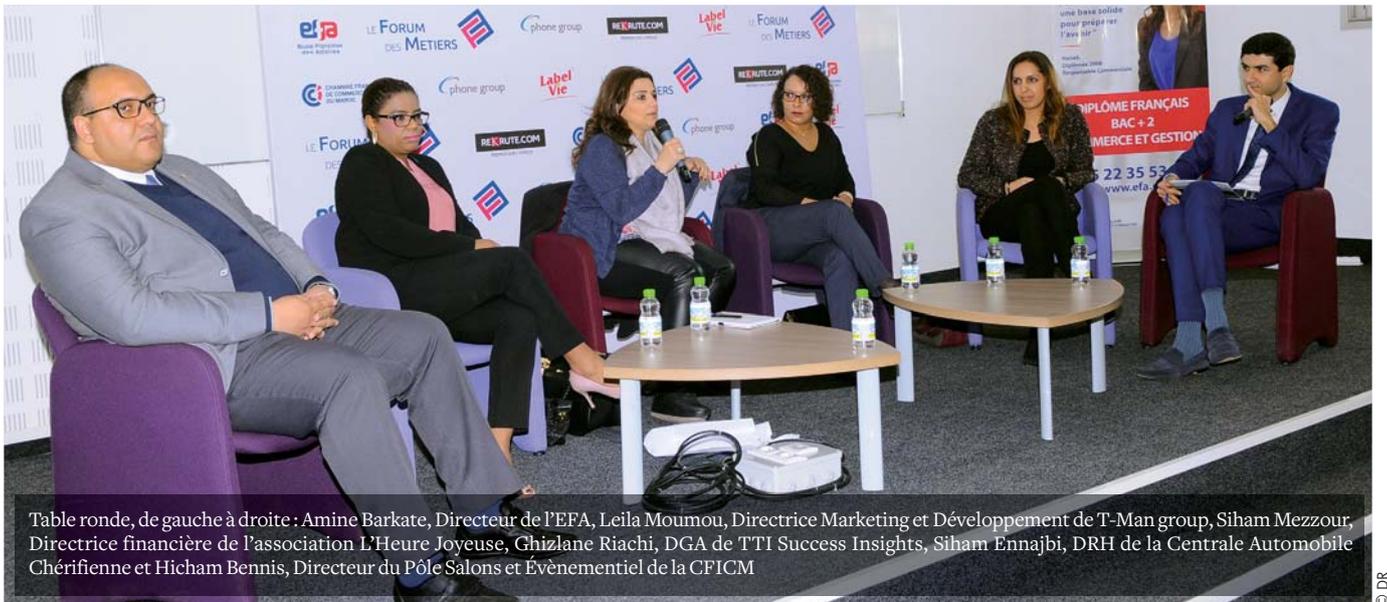


Table ronde, de gauche à droite : Amine Barkate, Directeur de l'EFA, Leila Moumou, Directrice Marketing et Développement de T-Man group, Siham Mezzour, Directrice financière de l'association L'Heure Joyeuse, Ghizlane Riachi, DGA de TTI Success Insights, Siham Ennajbi, DRH de la Centrale Automobile Chérienne et Hicham Bennis, Directeur du Pôle Salons et Événementiel de la CFCIM

© DR

CEFOR Entreprises Félicitations à nos participants !



Cycle Métier de formateurs - 12 novembre 2016

© DR



Cycles professionnalisant « Métier de formateur » et « Métier d'Assistante de Direction » - 25 mars 2017

© DR

CEFOR Entreprises Programme du 1^{er} semestre 2017



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC
CEFOR Entreprises

- Cycle « **Anglais des Affaires** » (60 heures) animé par Rédouane ALLAM - Avril 2017
- Programme d'accompagnement « **Développement et efficacité personnelle** » (4 jours), animé par un collège d'experts - 22 avril 2017
- Programme de coaching « **Contrôle de gestion** » (8 jours), animé par un collège d'experts - Avril 2017
- Cycle professionnalisant « **Le Métier de Responsable communication en entreprise** » (5 jours), animé par un collège d'experts - 11 mai 2017
- Cycle professionnalisant « **Juridique** », animé par Sylvain ALASSAIRE - Mai 2017
- Cycle Professionnalisant « **Gestion des Ressources Humaines** » (5 jours), animé par Jamal AMRANI - Mai 2017
- Cycle Professionnalisant « **Le Métier de Responsable Logistique** » (5 jours), animé par un collège d'experts - Mai 2017
- 12. Cycle Professionnalisant « **Le Métier de Responsable Marketing** » (5 jours), animé par Lotfi MEKOUAR - Mai 2017
- 13. Séminaire « **Intégrer, animer et piloter le risk management dans**

les processus organisationnels » (2 jours), animé par Samir JOUTI - Mai 2017

- 14. Séminaire « **Gestion des encours et maîtrise des délais de paiement** » (2 jours), animé par Jean-Marc PONS - Mai 2017
- 15. Cycle « **Perfectionnement Commercial** » 40 heures animé par Rédouane ALLAM - Mai 2017.

Le CEFOR Entreprises se tient à votre disposition pour toute information complémentaire ou pour étudier avec vous la réalisation de formations intra.

► Votre contact

Rédouane ALLAM : rallam@cfcim.org • Tél. : 022 35 02 12 •
GSM : 06 67 03 03 25 • Fax : 022 34 03 27 • E-mail : cefor@cfcim.org
Salma LITIM : slitim@cfcim.org • Tél. : 022 35 02 12 • Fax : 022 34 03 27 •
E-mail : cefor@cfcim.org

EKOONI



SCANNEZ
VOTRE
CARTE
DE VISITE
ET ACTIVEZ LA MAGIE

✓ SCANNEZ ✓ ENREGISTREZ ✓ DÉCOUVREZ

CONTACTEZ NOUS : CONTACT@EKOONI.COM



EN TÉLÉCHARGEMENT
GRATUIT

WWW.EKOONI.COM

Développement à l'international

La CFCIM vous accompagne sur les salons professionnels

Emballage

Salon INTERPACK 2017

Du 4 au 10 mai 2017

Düsseldorf - Allemagne

www.interpack.com



INTERPACK, salon international de l'emballage, se tiendra du 4 au 10 mai 2017

INTERPACK 2017 en chiffres :

- Plus de 2670 exposants sont attendus
- 174 369 m2 de surface d'exposition
- 174 798 visiteurs attendus

Secteurs représentés :

- Produits alimentaires
- Brevage et liquide
- Industrie alimentaire
- Confiserie
- Boulangerie
- Produits pharmaceutiques
- Produits cosmétiques
- Produits industriels

Contact : Khadija Mahmoudi

Tél. : 05 22 43 96 24

Email : kmahmoudi@cfcim.org

Énergie solaire -

Du 11 au 13 juillet 2017

San Francisco - États-Unis

www.intersolar.us



INTERSOLAR 2017

salon international de l'énergie solaire.

- 550 exposants
- 27 000 visiteurs attendus

Secteurs présents :

- Photovoltaïque, chauffage solaire et refroidissement, énergie renouvelable intelligente

Contact : Khadija Mahmoudi

Tél. : 05 22 43 96 24

Email : kmahmoudi@cfcim.org

EES NORTH AMERICA

Du 11 au 13 juillet 2017



EES NORTH AMERICA, salon international des batteries et des systèmes de stockage des énergies.

Secteurs présents :

- Batteries rechargeables, systèmes de stockage d'énergie, technologies de recharge, équipement et matériaux de production de batterie

Contact : Khadija Mahmoudi

Tél. : 05 22 43 96 24

Email : kmahmoudi@cfcim.org

Du 11 au 13 juillet 2017

San Francisco - États-Unis



SEMICON WEST, salon international de l'industrie de la microélectronique

Secteurs présents :

- Conception et fabrication de la microélectronique
- Fabrication d'appareil (assemblage, emballage)
- Systèmes micro-électromécaniques (MEMS)
- Photovoltaïque (PV)
- Électronique et écrans flexibles
- Nanoélectronique
- Éclairage à semi-conducteurs (LED)
- Technologies connexes.

Contact : Nadwa EL BAINE

Tél. : 05 22 43 96 23

Email : nelbaine@cfcim.org

Mai 2017

Mission de prospection B to B multisectorielle

Dar es Salaam

Tanzanie



Juillet 2017

Mission de prospection B to B multisectorielle

Brazzaville

Congo



Octobre 2017

Mission de prospection B to B multisectorielle

Dubaï

Emirats Arabes Unis



Contact : Amal BELKHEMMAR

Tél. : 05 22 43 96 31

Email : abelkhemmar@cfcim.org



www.cfcim.org



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



IPERESPRESSO ILLY.
L'ESPRESSO NOUVELLE
GÉNÉRATION



live
happ illy



« L'esprit d'entreprise, moteur du développement et de la création d'emplois »

Larbi Benrazzouk, Directeur Général de Maroc PME

Conjoncture : Quel est votre regard sur l'évolution des PME-TPE au Maroc ces dernières années ?

Larbi Benrazzouk : C'est un regard qui considère la PME comme un acteur majeur dans le paysage économique marocain. Un acteur qui représente plus de 95 % du tissu productif et qui dispose de capacités avérées à générer de l'emploi et de la valeur ajoutée. Depuis déjà de nombreuses années, les pouvoirs publics en ont pris conscience, ce qui a constitué un élément décisif dans la mise en œuvre de politiques et de mesures visant à promouvoir et à fournir l'appui nécessaire à cette catégorie d'entreprises.

Le développement de l'entrepreneuriat se caractérise par une amélioration continue de l'environnement des affaires, une réactivation de la dynamique entrepreneuriale, ainsi que par la mise en place de plans de développement régionaux ambitieux, intégrant la composante entrepreneuriale. Toutes ces actions sont le fruit d'une forte volonté politique qui a érigé l'émergence industrielle au cœur de ses priorités.

Caractéristique essentielle de l'évolution récente des PME marocaines, la forte demande d'accompagnement exprimée, qui traduit une propension à la modernisation et au changement d'échelle. Maroc PME a accompagné, entre 2014 et 2016, plus de 650 PME, pour un investissement total de plus 5 milliards de dirhams et 47 000 emplois prévisionnels créés. 83 % de ces PME relèvent d'écosystèmes industriels engagés dans le cadre du Plan d'Accélération Industrielle 2014-2020 (PAI).

Selon vous, comment peut-on améliorer la compétitivité des PME marocaines ?

Depuis plus d'une décennie, Maroc PME a constitué un capital-clients de plus de 33 000 entreprises accompagnées, grâce à un écosystème qui s'est

construit progressivement en favorisant des synergies fortes entre parties prenantes. En témoignent la forte implication du système bancaire, la confiance des bailleurs de fonds, la mobilisation d'un réseau étoffé de consultants et la contribution d'un large éventail d'associations et de partenaires locaux. Pour ce qui concerne l'offre d'accompagnement de Maroc PME, en ligne avec le PAI, le dispositif s'appuie sur une proposition de valeur ciblant l'auto-entrepreneur, la Très Petite Entreprise (TPE), la startup et la PME.

S'agissant de la nature de l'accompagnement lui-même, il se décline globalement en deux grandes catégories, le soutien à l'investissement, générateur d'emplois, et l'appui technique, qui privilégie les « plans progrès » multi-actions à vocation structurante.

En outre, l'Agence ambitionne de contribuer à améliorer « le quotidien de l'entrepreneur » sur des questions clés en phase avec les chantiers structurants lancés au niveau national. Ceci constitue une proposition de valeur complémentaire pour l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs et de PME, au service du développement industriel et territorial, de la compétitivité économique et du progrès social.

Les PME marocaines sont-elles suffisamment innovantes ? Quels sont les dispositifs d'encouragement en matière d'innovation ?

Cette question récurrente appelle tout d'abord une précision quant à la distinction entre créativité et innovation. La créativité relève de la production d'idées (Penser autrement), alors que l'innovation renvoie à la mise en œuvre d'idées (Faire autrement). La seule vérité en matière d'innovation, c'est ce que le client va en faire.

La problématique qu'il convient de souligner est que les entrepreneurs perdent en esprit d'innovation à cause du temps consacré aux activités non créatrices

de valeur, pour résoudre des problèmes quotidiens liés aux recouvrements, aux procédures administratives et à l'accès aux marchés. Simplifier la vie de l'entrepreneur reste le point de départ pour permettre à celui-ci de dégager ne serait-ce que des micro moments de créativité et d'innovation. Maroc PME est convaincu de la nécessité de promouvoir de nouvelles approches de créativité et d'innovation à l'échelle du tissu entrepreneurial. Je cite à titre d'exemple :

- La co-création pour stimuler la créativité dans le cadre de réseaux d'entreprises ;
- L'approche du lean-innovation qui permet de se rapprocher plus rapidement du client final et de connaître l'usage qu'il en fera ;
- L'innovation frugale qui place la simplicité et l'ingéniosité au centre de la démarche d'innovation ;
- L'innovation ouverte, basée sur le partage et la coopération entre entreprises, dans un environnement d'échanges et de confiance.

Pouvez-vous dresser un premier bilan du statut d'auto-entrepreneur ?

Comme vous le savez, le statut de l'auto-entrepreneur a pour ambition de promouvoir l'esprit d'entreprise, la culture et l'initiative entrepreneuriales en tant que moteur du développement et de la création d'emplois. Il vise également à contribuer à la lutte contre la fragilité de nombreuses catégories actives, à l'intégration des activités informelles, ainsi qu'à la réduction du chômage, en particulier chez les jeunes et les diplômés.

La mise en place de ce statut et l'adoption d'un système d'adhésion digitalisé permettent d'encourager le travail indépendant à travers une série de mesures offrant la possibilité d'exercer aisément et à moindre coût ses activités professionnelles.

Le déploiement du statut de l'auto-entrepreneur a connu en 2015 un démarrage réussi, sur la base d'une opération pilote. À fin mars 2017, près de 41 000 auto-entrepreneurs s'étaient inscrits au Registre National des auto-entrepreneurs (RNAE).

Le Maroc a récemment accéléré le rythme dans le cadre du développement de la coopération économique avec l'Afrique ? Les PME marocaines ont-elles également un rôle à jouer pour conforter le Maroc dans son positionnement de hub africain ?

Maroc PME est un contributeur de référence dans le développement de l'écosystème entrepreneurial. L'expertise acquise dans des domaines pointus (ingénierie des programmes d'appui, entrepreneuriat, monitoring, évaluation d'impact, contractualisation et partenariats, audit et gouvernance, veille, etc.) incite à s'inscrire dans une logique d'échange et de partage avec des pays qui expriment aujourd'hui une demande concrète.

A ce titre, les relations institutionnelles entre Maroc PME et les autres agences de promotion des PME en Afrique, à travers la mise à disposition de l'expérience et des compétences de l'Agence, constituent un moyen efficace de rapprochement entre les entreprises africaines aspirant à partager les dividendes du « Made in Africa » avec des taux d'intégration industrielle importants.



« Maroc PME a accompagné, entre 2014 et 2016, plus de 650 PME, pour un investissement total de plus 5 milliards de dirhams et 47 000 emplois prévisionnels créés. »

Sur quels programmes travaille actuellement Maroc PME ?

A titre de rappel, l'offre de Maroc PME couvre une panoplie de programmes qui portent aussi bien sur le soutien à l'investissement que sur l'Assistance Technique et la transformation digitale des TPE et des PME.

L'édition 2017 des programmes de soutien à l'investissement de croissance Imtiaz et Istitmar cible respectivement les TPE à fort potentiel de croissance et les PME en amorçage ou en croissance, disposant de projets d'investissement créateurs d'emplois et favorisant le changement d'échelle, l'émergence de nouveaux modèles d'affaires, l'innovation et le développement durable. Des primes à l'investissement sont octroyées et peuvent atteindre 10 millions de dirhams par entreprise bénéficiaire pour Imtiaz et 2 millions de dirhams pour Istitmar.

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



www.cfcim.org



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



« Le Groupe PSA a de grandes ambitions dans la région Moyen-Orient-Afrique »

Interview de Rémi Cabon, Directeur Général de Peugeot Citroën Automobiles Maroc (PCAM)

Pourquoi le Groupe PSA a-t-il choisi de s'implanter au Maroc et, plus particulièrement, dans la région de Kénitra ? Cela entre-t-il dans le cadre de sa stratégie de développement en Afrique subsaharienne ?

La région Moyen-Orient-Afrique est une région où nous avons de fortes ambitions de développement. Nous visons, à l'horizon 2025, 1 million de voitures vendues (700 000 véhicules en 2021), dans un marché que nous estimons à 8 millions. À titre de comparaison, en 2015, nous avons vendu

200 000 voitures dans la région. Il s'agit donc d'une stratégie de très forte croissance, avec l'optique de produire dans la région, pour la région, pour des questions de compétitivité et de proximité des marchés.

En 2015, la décision a été prise d'installer l'usine au Maroc. Alors, pourquoi le Maroc ? Parce qu'il s'agit d'un pays qui offre une certaine compétitivité, qui a des accords douaniers avec beaucoup de pays de la zone, ce qui permet d'exporter des véhicules dans de bonnes conditions. C'est un pays qui a une bonne localisation géographique, favorable à la logistique. C'est aussi un pays qui se caractérise par un engagement très fort des pouvoirs publics, ainsi que par une politique industrielle très volontariste et très organisée. Tout cela a conduit, le 19 juin 2015, à la signature d'un protocole d'accord entre l'État marocain et PSA qui définit que nous allons démarrer une activité de production de voitures et de moteurs à partir de 2019.

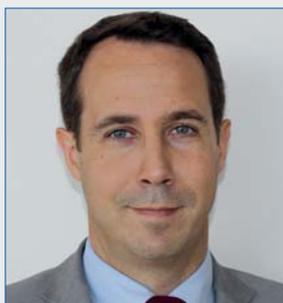
Le choix de Kénitra a été fait en accord avec l'Etat dans une logique d'aménagement du territoire, avec la volonté d'équilibrer entre le pôle tangérois et Kénitra.

L'usine a vocation à être une réelle base de production pour la région Moyen-Orient-Afrique. Notre objectif est de produire au moins 70 % des objectifs de la zone dans la zone. Bien entendu, nous allons écouler une partie de notre production sur le marché marocain. Le fait que nous soyons en zone franche exige que nous exportions au moins 70 % de production, mais, en pratique, cela risque de se rapprocher plutôt des 85 %.

Nous allons démarrer la production avec une nouvelle plateforme appelée « CMP » (Common Modular Platform), en cours de développement, commune à plusieurs modèles.

Quel est votre regard sur le développement de l'industrie automobile et de son écosystème au Maroc ces dernières années ?

Les chiffres parlent d'eux-mêmes, que ce soit en termes de volume d'exportation, de part dans l'économie marocaine, ou de nombre



d'emplois créés dans la filière (plus 130 000 à ce jour). Sur les 10 dernières années, le secteur automobile a connu un développement important, mais le développement le plus important reste à venir.

En 2014, l'Etat a lancé le Plan d'Accélération Industrielle (PAI) et, ensuite, les écosystèmes automobiles. Il a signé l'accord avec PSA en 2015, puis un accord complémentaire avec Renault en avril 2016. Aujourd'hui, l'Etat annonce haut et fort qu'il vise l'installation d'un 3e constructeur au Maroc. Au-delà des discours, cette dynamique est prouvée

par des chiffres et les décisions en cours qui démontrent la pertinence et l'efficacité de cette politique industrielle.

On constate également un très bon alignement entre les différents acteurs, que l'on s'adresse à l'Etat ou aux Offices (ONEE, OFPPT, ONCF, etc.), ce qui permet un accompagnement très efficace pour un industriel tel que PSA sur ce type de projets un peu complexes à mettre en place.

À quelle étape se trouve le projet de l'usine PSA de Kénitra ? Quelles en seront les retombées ?

C'est un projet qui sera déployé en deux étapes. La phase 1, que nous allons démarrer en 2019, vise à atteindre la capacité de 90 000 véhicules et 90 000 moteurs assemblés par an. L'usine étant conçue et construite pour être évolutive, cette capacité sera portée à 200 000 par an, le moment venu.

Ainsi, nous intégrons à l'usine une ligne d'assemblage de moteur dès la phase 1. Au cours de la 2^e phase, nous intégrerons également l'usinage des pièces de moteur. Il s'agit d'une activité nouvelle au Maroc qui contribuera également à la montée en gamme de la technicité de l'industrie marocaine.

Nous nous sommes engagés à atteindre, dès la première étape, un taux d'intégration de 60 %. Par défaut, pour chaque composant, nous essayons de trouver quel partenaire serait intéressé de monter un business au Maroc pour nous accompagner. Cela peut être un fournisseur équipementier « global player » ou un industriel marocain. Pour le moment, nous avons dû accepter le fait que nous ne serons pas en mesure de réaliser certaines pièces au Maroc, par exemple les pièces très technologiques et/ou qui nécessitent de très grands volumes de production pour être amorties (cartes électroniques, pneus, etc.). Nous, c'est-à-dire les constructeurs automobiles et l'Etat marocain, n'avons pas renoncé et continuons de travailler pour trouver des business models qui permettront de faire venir les partenaires capables de les fabriquer. L'objectif est d'arriver, à terme, à plus de 80-85 % de taux d'intégration locale.

Un des enjeux de l'intégration locale c'est aussi la profondeur de l'intégration, c'est à dire que nos fournisseurs sur place doivent eux même acheter des composants à leurs fournisseurs locaux, etc. et c'est là que peuvent se créer des opportunités pour les PME, dans certaines filières. C'est par exemple le cas pour la filière plastique. Le chantier, qui a démarré il y a deux mois, se déroule comme prévu. L'autre dimension du projet concerne le recrutement, la formation et la montée en compétence des équipes. À ce jour, nous avons déjà recruté une vingtaine de personnes et 150 personnes seront recrutées d'ici la fin de l'année. L'usine comptera 1600 personnes fin 2019.

Les retombées économiques sont difficiles à chiffrer, je pense que les pouvoirs publics sont mieux placés que nous pour y répondre. Nous estimons, toutefois, qu'un emploi direct chez PSA représente à peu près 5 emplois chez nos fournisseurs directs et leur filière, sans compter les activités indirectes : la restauration, le transport du personnel, etc.

Comment sera mis en place l'écosystème autour de l'usine (mesures d'accompagnement des fournisseurs, formation des salariés, etc.) ?

En face de notre usine (60 hectares), 40 hectares sont dédiés à nos fournisseurs. 5 de nos fournisseurs ont déjà décidé de s'y installer, ce qui représente 50 % d'occupation.

D'autres vont s'installer un peu plus loin. Au total, c'est plus d'une

vingtaine de sites qui vont ouvrir à l'occasion du démarrage de PSA. L'installation de ces fournisseurs, qui, bien sûr, ne vont pas livrer uniquement PSA, va créer un « effet boule de neige », un cercle vertueux pour toute la filière.

Nous avons une organisation appelée « Suppliers development » dont l'objectif est d'accompagner nos fournisseurs, notamment ceux nouvellement reconvertis dans l'automobile, à nos standards de fonctionnement et de qualité.

Nous sommes en train de constituer des équipes mixtes entre les compétences de PSA, qui se positionnent temporairement au Maroc, et les nouveaux collaborateurs embauchés localement, qui se forment avant de prendre la main. Le développement fournisseur fait partie des domaines dans lesquels nous appliquons cette logique.

Au niveau de la formation, nous avons signé un partenariat de coopération pédagogique avec l'IFMIA (Institut de Formation aux Métiers de l'Automobile) à Kénitra, dans le cadre de la formation de nos agents. Nous sommes également en cours de discussion avec l'OFPPPT, ainsi qu'avec un certain nombre d'universités, dont l'université de Kénitra, pour couvrir tous nos besoins de formation dans une logique de complémentarité. La qualification des ressources humaines est un vrai enjeu, mais je n'ai pas d'inquiétude. Il faut s'en occuper, le structurer, le démarrer suffisamment tôt, car les processus de montée en compétence peuvent être un peu longs. *

5^e édition du Forum International Afrique Développement

Les 16 et 17 mars 2017 s'est tenue la 5^e édition du Forum International Afrique Développement (FIAD), organisé par le Groupe Attijariwafa bank. Placée sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, la rencontre avait pour thème principal « Les nouveaux modèles de croissance inclusive en Afrique ».

Le FIAD a réuni 2 000 opérateurs économiques, provenant de 30 pays africains, issus de secteurs d'activité variés et tout particulièrement le BTP, l'agroalimentaire, la finance, l'import-export, la logistique et la distribution. 8 pays ont été mis à l'honneur cette année : le Burkina Faso, Madagascar, le Rwanda, la République du Congo, la Tunisie, l'Égypte, la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Les délégations officielles de ces pays ont été ainsi invitées à présenter leurs plans nationaux de développement ainsi que leurs banques de projets d'investissements.

Parmi les temps forts du FIAD, trois plénières portant respectivement sur le rôle des acteurs privés dans la création de valeur partagée en Afrique et la nécessité de mise en place de partenariats public-privé, l'urbanisation comme levier de la croissance et d'inclusion et, enfin, l'accélération de l'inclusion financière. À l'instar de toutes les pré-



cedentes éditions, l'ensemble des recommandations seront publiées dans le Livre Blanc du Forum, destiné aux décideurs publics et gouvernementaux.

Le FIAD a, en outre, abrité plus de 4 000 rendez-vous d'affaires, en marge des plénières. Autre moment fort, les « Trophées de la Coopération Sud-Sud », dont le jury a été présidé par Miriem Bensalah-Chaqroun, Présidente de la CGEM. *

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



Marie-Cécile TARDIEU

► marie-cecile.tardieu@dgtresor.gouv.fr

Un air de printemps. Après deux années de ralentissement, la situation économique mondiale devrait connaître en 2017 une amélioration progressive malgré le contexte géopolitique incertain. La croissance mondiale accélérerait en 2017 pour atteindre 3,4 %. Cette embellie serait portée à la fois par les économies avancées, notamment les Etats-Unis et le Japon, et par certaines économies émergentes.

Le commerce mondial se redresserait en 2017, avec une croissance de 3,3 %, après avoir atteint son plus bas rythme de croissance en 2016 (+1,4 %).

Bien sûr beaucoup d'incertitudes persistent : politique de la nouvelle administration américaine, conditions de mise en œuvre du Brexit, résultats des élections en Europe, mesures protectionnistes qui freineraient le rebond du commerce mondial. Le rééquilibrage chinois est également source de risques. Pour la zone euro, le regain de croissance connu depuis trois ans devrait perdurer, même si une hausse de l'énergie pèserait sur le pouvoir d'achat des ménages. Somme toute, la France devrait bénéficier du redressement de la demande mondiale au premier semestre 2017. La croissance du produit intérieur brut de la France resterait solide. L'acquis de croissance annuelle pour 2017 serait de +1,1 % dès la mi-année selon la note de conjoncture de l'Insee du 16 mars dernier.

C'est aussi une bonne nouvelle pour le Maroc qui est très lié à la conjoncture européenne. Mais, grâce à la campagne agricole favorable, la Banque centrale du Maroc vient déjà de réviser à la hausse la croissance attendue pour 2017, soit 4,3 %. Bonne pluviométrie et dynamisme conjugué des autres secteurs d'activités auront permis au Maroc de commencer sereinement le premier semestre 2017 et d'attendre l'annonce des premières orientations du nouveau gouvernement. ►

L'économie en mouvement

Un chiffre en perspective

4,3%

Bank Al Maghrib table sur une croissance de 4,3 % en 2017

Le Conseil de Bank Al Maghrib a tenu, le 21 mars dernier, sa première réunion trimestrielle de 2017. Après une croissance limitée à 1,1 % en 2016 (selon les dernières estimations), la Banque Centrale prévoit 4,3 % de croissance pour l'année en cours grâce, notamment, à un rebond de la production céréalière à 78 M de quintaux et un accroissement de la valeur ajoutée agricole de 11,5 %. Les différentes estimations de la croissance marocaine, disponibles à ce jour, sont comprises entre 3 % et 4,3 %. Pour sa part, le Haut-Commissariat au Plan (HCP) prévoit 3,6 % en 2017. En ce qui concerne les finances publiques, 2016 s'est achevée sur un déficit de 4,2 % du PIB (hors privatisation), supérieur à ce qui était inscrit en loi de finances. Cette évolution résulte de l'accélération des dépenses d'investissement, de l'effort de remboursements des crédits de TVA et de la faible réalisation des recettes en dons du Conseil de Coopération du Golfe. La Banque centrale prévoit une diminution du déficit budgétaire à 3,7 % en 2017 et 3,4 % en 2018.

Par ailleurs, l'inflation, qui s'était élevée à 1,6 % en 2016, devrait être modérée à 1,1 % en 2017, du fait de la moindre volatilité des prix des produits alimentaires. L'inflation devrait toutefois repartir à la hausse en 2018, pour atteindre 1,7 %. Tenant compte de ces évolutions et retenant l'hypothèse « d'une campagne agricole moyenne », la Banque centrale prévoit une croissance de 3,8 % en 2018.

► aubin.weissmuller@dgtresor.gouv.fr

La Chronique économique

Les bons chiffres de l'OMPIC

L'OMPIC (Office Marocain de la Propriété Industrielle) a publié de très bons résultats pour l'année 2016. Ainsi, 12 847 marques ont été enregistrées, marquant une progression de 7 % par rapport à l'année passée, mais surtout avec un taux de renouvellement des marques de 30 % à l'échéance des 10 ans, ce qui montre l'appropriation par les entreprises d'une stratégie marque sur la durée. En matière de design, 2016 est une année record pour les demandes d'enregistrement de dessins et modèles industriels, avec 1 385 titres enregistrés, dont 821 d'origine marocaine. Le nombre de demandes de brevets a également augmenté de 21 %, avec 1 240 demandes de brevets, dont 237 d'origine marocaine. Le Directeur général de l'OMPIC, Adil El Maliki, se félicite de la meilleure qualité de ces brevets, ce qui représentait l'un des

objectifs assignés lors de l'entrée en vigueur de la nouvelle loi en décembre 2014 : 38 % des demandes de brevets sont jugées nouvelles et inventives en 2016, ce qui pourrait permettre aux déposants d'envisager une protection de leur titre à l'international.

Enfin, au niveau du registre du commerce, 39 896 entreprises (personnes morales) ont été créées en 2016, en majorité dans les secteurs du commerce (28 %), le BTP et les activités immobilières (24 %) et les services divers (20 %), avec une prédominance dans la région du grand Casablanca. Les entreprises individuelles ont atteint, en 2016, 34 911 entreprises (personnes physiques) contre 32 677 en 2015. De quoi confirmer le dynamisme des entrepreneurs au Maroc !

► caroline.rolshausen@dgtresor.gouv.fr

Secteur à l'affiche

Convention automobile organisée par Attijariwafa Bank

Attijariwafa Bank a organisé, le 28 mars dernier à Casablanca, une « Convention automobile » rassemblant près de 500 opérateurs économiques et industriels du secteur au Maroc.

L'événement a été l'occasion de présenter l'évolution positive du secteur automobile, qui a connu une croissance annuelle moyenne de 20 % sur les cinq dernières années, dépassant celui des phosphates en termes d'exportations pour la première fois en 2016, avec un volume total s'approchant des 60 Mds MAD.

Les perspectives d'évolution du secteur sont favorables, avec le projet d'implantation de PSA à Kenitra présenté lors de la Convention. Cette usine, dont la mise en service est prévue début 2019, représente un investissement global de 557 M EUR pour une production de 200 000 véhicules par an. 4 500 emplois directs et 20 000 emplois indirects devraient être créés dans ce cadre. Ce projet attire dans son sillage bon nombre d'équipementiers, PSA prévoyant de passer à terme 1 Md EUR de commandes à des fournisseurs locaux, avec un objectif de 60 % d'intégration industrielle. Dans cette dynamique, Renault, pionnier du développement de l'écosystème automobile marocain, n'est pas resté en retrait et a rappelé lors de la convention sa volonté de passer à 65 % de taux d'intégration d'ici 2025, contre 45 % aujourd'hui.

L'implantation industrielle et le développement d'activités supposent toutefois de pouvoir s'adosser à des partenaires financiers capables de partager les risques et de s'inscrire dans une logique de long terme. La convention a dès lors été l'occasion pour Attijariwafa Bank, la Caisse Centrale de Garanties, la Banque publique d'investissement française BPI France et Maroc PME de présenter leur offre de financement, de conseil, de formation et d'accompagnement des projets industriels du secteur.

► frederic.marchal@dgtrésor.gouv.fr

Relations France-Maroc

Visite au Maroc de Mme Martine Pinville, Secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Économie sociale et solidaire



De gauche à droite : M. Said Ramli, président de la coopérative des entrepreneurs solidaires, Mme Elisabeth Bost, initiatrice du projet de coopérative, M. Hervé Gombert, Directeur général de Up Maroc, M. Jean-Philippe Poulnot, Président de la Fondation du groupe Up, Mme Martine Pinville, Secrétaire d'État en charge de l'économie sociale et solidaire, et M. Mouâd El Jamaï, Gouverneur de la province d'El Jadida.

© Ambassade de France

Mme Martine Pinville s'est rendue au Maroc le 29 mars pour participer à la 3^{ème} cérémonie de remise des prix de la Fondation du groupe Up (acteur majeur de l'économie sociale et solidaire), accordés à trois structures marocaines.

A El Jadida, la Secrétaire d'État a inauguré et visité la « Coopérative des entrepreneurs solidaires », première « Coopérative d'activités et d'emploi » (CAE) créée au Maroc sur le modèle français. Cette structure permet à toute personne de tester et développer son activité dans un cadre collectif mutualisé. A cette occasion, Mme Pinville et le Gouverneur de la Province, M. Mouâd El Jamaï, ont assisté à la remise d'un prix de 5 000 euros aux initiateurs de la coopérative marocaine, Mme Elisabeth Bost, et M. Said Ramli. A noter que la nouvelle loi marocaine n°112-12 relative aux coopératives, votée récemment, offre des ouvertures pour le statut de salarié, devenu accessible aux coopérateurs, ce qui devrait faciliter la création d'autres CAE.

Mme Pinville a participé à une seconde cérémonie dans les locaux de l'INDH (Initiative nationale pour le développement humain) situés dans le quartier Sidi Moumen à Casablanca, où la Fondation UP a remis deux autres prix de 2 500 euros chacun à deux associations :

- « JOOD » accompagne à Casablanca des personnes sans-abris (préparation et distribution de repas, médicaments, produits d'hygiène) ;
- « OUM EL GHAIH » mène des projets de préscolarisation des enfants des quartiers de Sidi Moumen et de Sidi Bernoussi à Casablanca, en partenariat avec ATFAL (Alliance de travail dans la formation et l'action pour l'enfance).

A l'occasion de ce deuxième déplacement au Maroc, la Secrétaire d'État a mis une fois de plus en lumière le rôle de l'économie sociale et solidaire comme domaine privilégié d'échange et de partenariat entre la France et le Maroc. L'économie sociale et solidaire au Maroc représente aujourd'hui 1,6 % du PIB. Ce secteur, qui a connu un essor considérable ces dernières années et représente désormais plus de 500 000 emplois, recèle un potentiel de croissance à développer.

► laurence.jacquot@dgtrésor.gouv.fr

Affaires à suivre



Le groupe français Elsan, spécialisé dans la gestion hospitalière privée (83 établissements en France), confirme sa première implantation internationale au Maroc. L'ouverture de la « Clinique de la Ville Verte » est annoncée pour juin 2017 à Bouskoura, au sud de Casablanca. Avec une capacité de 136 lits et une surface de 9 000 m², l'établissement propose une offre médicale large : urgences, soins intensifs, centre d'hémodialyse, maternité-néonatalogie, réanimation polyvalente, imagerie, laboratoire de biologie

►►► **La Banque mondiale** a annoncé l'octroi de 150 M USD pour appuyer les objectifs des autorités marocaines de renforcer l'inclusion sociale et économique. Une enveloppe de 100 M USD sera allouée au « Projet de développement des systèmes d'identification et de ciblage pour la protection sociale », qui vise à généraliser un registre national de la population (numéro d'identification unique) et un registre social (informations socio-économiques). Le second prêt, de 50 M USD, sera alloué à l'amélioration de l'accès aux financements pour les PME innovantes et les start-ups ►►► **Le méga-projet de cité industrielle chinoise « Mohammed VI Tanger Tech »** a été présenté au Roi du Maroc le 20 mars dernier. Ce projet de ville intelligente internationale, intégrant une forte composante industrielle, prévoit un investissement de 10 Mds de dollars sur dix ans et la création de 100 000 emplois.

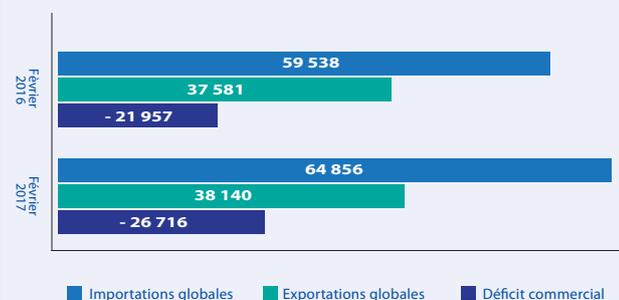
Indicateurs économiques et financiers

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



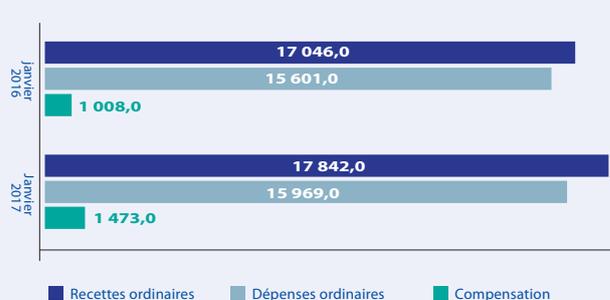
Balance commerciale

A fin février 2017, le déficit commercial a progressé de 21,67% par rapport à la même période de l'année 2016.



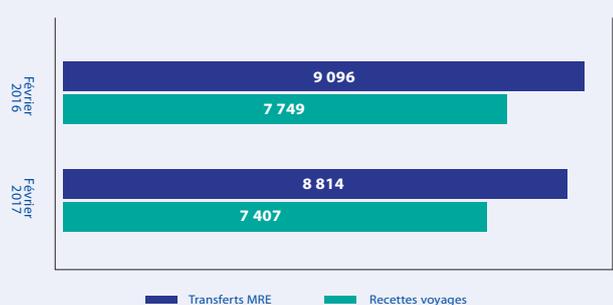
Finances publiques

A fin janvier 2017, la charge de la compensation a enregistré une hausse de 46,13%, en glissement annuel, en passant de 1,01 à 1,47 milliards de dirhams.



Transferts des MRE & Recettes Voyages

Les recettes de voyages et les transferts des MRE ont enregistré respectivement des baisses de 4,4% et 3,1% à fin février 2017.



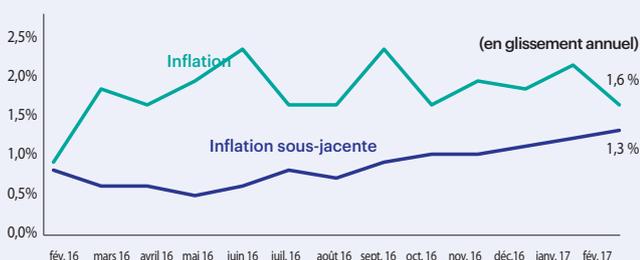
Bourse de Casablanca

Au terme du mois de mars 2017, le MASI a enregistré une baisse de 4,58%, portant sa performance depuis le début de l'année à -2,27%.



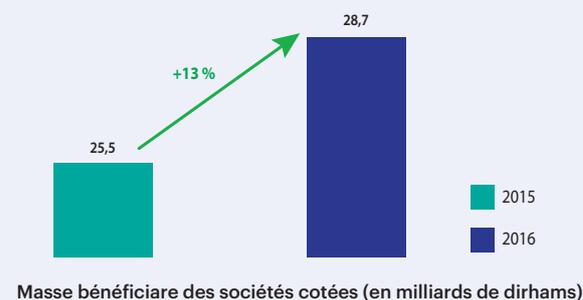
Inflation

En glissement annuel, l'inflation s'est repliée à 1,6% en février, contre 2,1% au mois précédent. Ce ralentissement est lié principalement à la décélération de 6,3% à 1,9% des prix des produits alimentaires à prix volatils.



Résultats annuels 2016

Au terme de l'exercice 2016, les sociétés cotées à la bourse de Casablanca ont généré une masse bénéficiaire de 28 milliards de dirhams, en progression de 13% par rapport à 2015.



					Var %/pts
Échanges extérieurs	Importations globales (en mdh)	fév. 16/	59 538	64 856	8,93 %
	Exportations globales (en mdh)	fév. 17	37 581	38 140	1,49 %
	Déficit commercial		-21 957	-26 716	21,67 %
	Taux de couverture (en %)		63,10 %	58,80 %	-430,00 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		9 096	8 814	-3,10 %
	Recettes voyages (en mdh)		7 749	7 407	-4,41 %
Monnaie et crédit	Agrégat M3 (en mdh)	fév. 16/	1 129 975	1 191 017	5,40 %
	Réserves Internationales Nettes (en mdh)	fév. 17	233 751	250 905	7,34 %
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		139 368	156 711	12,44 %
	Créances sur l'économie (en mdh)		898 508	939 417	4,55 %
	Dont Créances des AID (en mdh)		776 919	806 612	3,82 %
	Crédit bancaire		765 535	793 575	3,66 %
	Crédits immobiliers (en mdh)		240 806	249 967	3,80 %
	Crédits à l'équipement (en mdh)		143 460	152 916	6,59 %
	Crédits à la consommation (en mdh)		46 815	49 239	5,18 %
Prix	Indice des prix à la consommation (100=2006)	janv. 15/			
		janv. 16			
	Indice des prix à la consommation		115,3	117,7	2,08 %
	Produits alimentaires		123,2	126,7	2,84 %
	Produits non-alimentaires		109,6	111,4	1,64 %
Taux d'intérêt	Taux de change (prix vente)				
	1 EURO	déc. 16/	10,68	10,73	0,51 %
	1 \$ US	mars 17	10,13	10,05	-0,76 %
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(13 semaines)	déc. 16/	2,10 %	2,15 %	5,0
	(26 semaines)	fév. 17	2,15 %	2,29 %	14,0
	(52 semaines)		2,34 %	2,35 %	1,0
Bourse Des valeurs	(2 ans)		2,43 %	2,59 %	16,0
	MASI (en points)	déc. 16/	11 644,22	11 379,71	-2,27 %
	MADEX (en points)	mars 17	9 547,25	9 264,29	-2,96 %
Activités sectorielles					
Trafic portuaire	(mille tonnes)	janv. 16/	9 440	10 044	6,40 %
		janv. 17			
Énergie	Énergie appelée nette (GWh)	janv. 16/	2 785	2 923	4,96 %
	Consommation d'électricité (GWh)	janv. 17	2 335	2 366	1,33 %
Industrie	Exportation de l'Automobile (en MDH)	janv. 16/	9 351	8 753	-6,40 %
		janv. 17			
Mines	Chiffres d'affaires à l'exportation OCP (en mdh)	janv. 16/	5 075	5 569	9,73 %
		janv. 17			
BTP	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	janv. 16/	2 398	2 230	-7,01 %
		janv. 17			
Tourisme (milliers de touristes)	Nuitées dans les EHC	janv. 16/	1 210	1 340	10,74 %
	Arrivées de touristes y compris MRE	janv. 17	591	652	10,32 %

Source : DEPF, Bank Al Maghrib

Échanges extérieurs

À fin février 2017, le déficit commercial s'est alourdi de 21,7 % par rapport à la même période, en 2016, pour s'établir à 26,7 milliards de dirhams. Cette évolution résulte d'une hausse plus marquée des importations (+8,9 %) au regard de celle des exportations (+1,5 %). Par conséquent, le taux de couverture s'est situé à 58,8 %, contre 63,1 % en février 2016, soit une baisse de 430 points de base.

Financement de l'économie

À fin février 2017, la masse monétaire (M3) a progressé de 5,4 % en glissement annuel pour s'établir à 1 191 milliards de dirhams. Cette progression s'explique essentiellement par l'augmentation de la valeur des réserves internationales nettes (+7,34 %), et des créances sur l'économie (+4,55 %).

Les taux d'intérêt

À fin février 2017, les taux moyens pondérés des bons du Trésor sur le marché primaire se sont orientés à la hausse. Comparativement aux taux des dernières émissions, ils ont enregistré des progressions comprises entre 2 et 14 points de base, pour les émissions à court et à moyen terme, et entre 20 et 67 points de base pour les émissions à long terme, à l'exception des taux des bons à 13 semaines et à 5 ans qui ont reculé respectivement de 4 et 5 points de base.

Bourse de Casablanca

Au terme du mois de mars 2017, le MASI s'est établi à 11 379,71 points, affichant une performance YTD de -2,27 %. Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont été enregistrées par le secteur transport (+14,62 %), matériels, logiciels et services informatiques (+7,79 %), et services de transport (+3,71 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, les indices du secteur sylviculture et papier (-15,25 %), chimie (-15,16 %) et loisirs et hôtels (-12,20 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 574,53 milliards de dirhams, en baisse de 1,52 % par rapport à fin 2016.

Tanzanie : une nouvelle voie ouverte pour les investissements marocains

Entretien avec **Djenaba Konta**, Directrice Générale d'ASKA International

Quel est votre regard sur l'évolution de l'économie tanzanienne ?

L'Afrique de l'Est est une des régions motrices de l'Afrique Subsaharienne, et la Tanzanie, qui en fait partie, n'est pas en reste. Le pays a enregistré un PIB de 45,628 milliards de dollars en 2015 et un taux de croissance de 7 % en 2014 et en 2015. Les prévisions de croissance sont de 7,2 % pour 2016 et 2017. L'économie est principalement tirée par les services (49 % du PIB en 2014), l'industrie (22 %) mais également par l'agriculture (28 %). La dette publique a représenté

38,9 % du PIB en 2015. La balance commerciale de la Tanzanie, gros importateur, est de l'ordre de - 48,85 milliards de dollars.

Si l'économie est en plein essor, les indicateurs sociaux et ceux relatifs au développement humain sont, toutefois, loin de refléter la dynamique économique du pays, comme en témoigne le PIB par habitant qui s'est limité à 920 dollars en 2015. La Tanzanie s'est, en outre, positionnée à la 151^e place (sur 188 pays) dans le classement de l'Indice de Développement Humain en 2016.

Pourquoi les opérateurs et investisseurs marocains sont-ils encore très peu présents en Afrique de l'Est ?

L'analyse de la structure des échanges commerciaux du Maroc et de la Tanzanie met effectivement en lumière la faiblesse des relations commerciales entre les deux pays. Selon l'Office des Changes marocain, en 2013, les exportations marocaines vers la Tanzanie se sont établies à 5,3 millions de dirhams et les importations, à 27,3 millions de dirhams ? Ces chiffres font que la Tanzanie se classe 136^e client et 103^e fournisseur du Maroc.

Les principaux partenaires commerciaux de la Tanzanie sont l'Arabie Saoudite, la Chine, l'Inde, les Émirats arabes unis, l'Afrique du Sud, le Kenya, le Japon, l'Allemagne, la République Démocratique du Congo et les États-Unis.

Lorsque l'on se penche sur les caractéristiques communes des principaux partenaires commerciaux du Maroc en Afrique subsaharienne, force est de constater que chacun de ces pays dispose d'accords bilatéraux avec le Royaume (accords commerciaux, accords de promotion et de protection des investissements, accords de non double imposition ou convention d'établissement). Il va s'en dire que la diplomatie économique joue un rôle



primordial dans l'attractivité commerciale des pays africains pour les entreprises marocaines.

Or, ce n'est que récemment, en 2016, que le Roi Mohammed VI a entamé une stratégie de diplomatie économique avec la Tanzanie, avec à la clé, 22 accords multisectoriels conclus. De quoi, peut-être, paver la route aux entreprises marocaines et renforcer la présence du Royaume dans cette région.

Quelles opportunités leur offre aujourd'hui le marché tanzanien ?

En 2014, les secteurs des mines, de la construction, des services, des technologies de l'information et de la communication (TIC), de la finance (et assurances) en Tanzanie ont connu une très forte croissance, respectivement de l'ordre de 9,4 %, 14,1 %, 7,2 %, 8,0 % et 10,8 %.

Ces secteurs représentent de réelles opportunités d'investissement pour les entreprises marocaines, qui sont, d'ailleurs, habituées à concentrer leurs IDE dans les secteurs de la banque (31 % des IDE en 2015), des télécoms (21 %) et de l'industrie (12 %).

Il est également possible d'identifier les opportunités pour les entreprises exportatrices marocaines au regard de la structure des importations de la Tanzanie. Cette dernière importe, par ordre de priorité : le fuel (50,67 %), les équipements électriques (12,99 %), les produits chimiques (7,64 %), les matériels de transport (6,67 %), les métaux (5,04 %) et les plastiques et caoutchoucs (4,07 %).

Le marché tanzanien peut donc s'avérer très porteur pour les entreprises marocaines qui sauront adapter leurs stratégies export à la demande et aux besoins d'importation de la Tanzanie.

La Tanzanie est un pays anglophone : est-ce que cela peut constituer un frein ? Si oui, comment contourner ce problème ?

Dès lors qu'un opérateur économique sort de son périmètre national, il sera confronté à toute une série de différences qu'elles soient culturelles, linguistiques, réglementaires ou financières.

Si la diversité linguistique nécessite parfois d'adapter ses produits aux marchés de destination (étiquetage, tarifs, circuits de distribution, etc.), elle n'empêche pas les opérateurs économiques de commercer entre eux.

Toutefois, il est vrai que cela peut dissuader certaines entreprises marocaines de s'intéresser à ces pays pourtant dotés d'un fort potentiel. Ce frein peut être surmonté par une meilleure connaissance de ces marchés, le recrutement d'un personnel bilingue, l'intégration de réseaux communautaires dans le pays cible, ou encore, par un accompagnement dans la recherche de partenaires commerciaux pertinents. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

La Tanzanie en chiffres

- 947 300 km² de superficie
- 50,14 millions d'habitants
- 2,77 % de croissance démographique
- 80,3 % de taux d'alphabétisation
- 45,628 milliards de dollars de PIB en 2015
- 7 % de croissance en 2014 et 2015





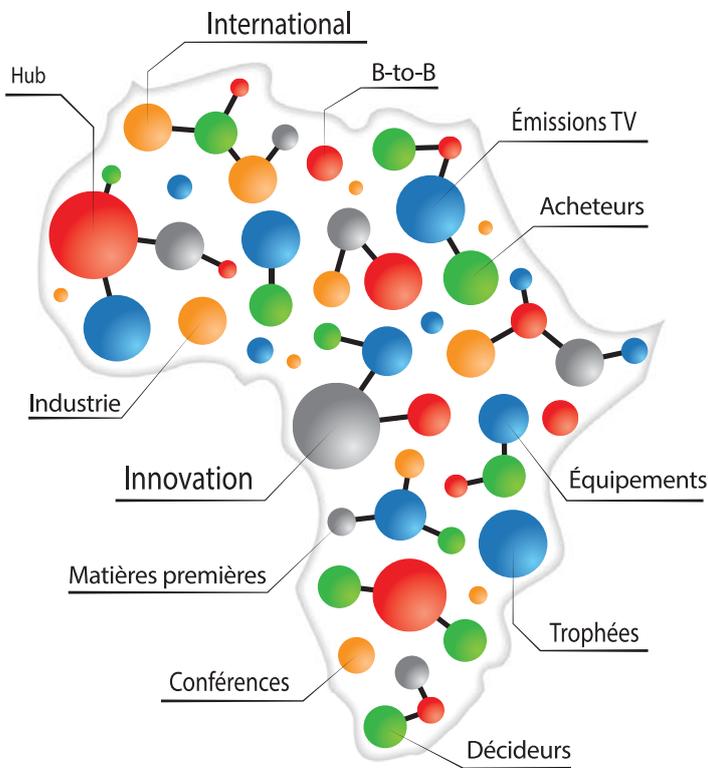
KIMIA AFRICA

Salon des Matières Premières
et des Technologies de la Chimie

2017

2^e
Édition

Le rendez-vous international des acteurs de la Chimie et de la Parachimie



Du 26 au 28 septembre 2017

Centre International de Conférences
et d'Expositions de Casablanca

- Technologies de Procédés • Qualité, Environnement et Sécurité • Mesure, Contrôle et Régulation • Automatismes, Systèmes et Informatique Industrielle
- Equipements Industriels • Techniques et Produits de Laboratoire • Ingénierie, Maintenance et Services • Conditionnement, Emballage • Logistique • Matières Premières et Additifs

www.kimia-africa.com



● Émissions TV

● B-to-B

● Conférences

● Trophées

Organisateurs



Partenaire Organisation



Partenaires



Contact

Tel. : +212 5 22 43 96 28
miguel@cfcm.org

Conférence Internationale sur les Zones Industrielles Durables

Les 14 et 15 mars 2017, à Rabat, a eu lieu la 6^e Conférence Internationale sur les Zones Industrielles Durables (Sustainable Industrial Areas - SIA), organisée par le Ministère Marocain délégué auprès du Ministère de l'Énergie, des Mines, de l'Eau et de l'Environnement, chargé de l'Environnement et la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. L'évènement portait sur le thème des Zones Industrielles durables dans le contexte du changement climatique, un des plus grands défis de la planète. Pour rappel, le concept des Zones Industrielles durables (SIA) vise notamment à renforcer la performance organisationnelle des zones industrielles, tout en conciliant les intérêts économiques, sociaux et environnementaux.

A cette occasion, la GIZ a édité la dernière version du Guide Méthodologique pour l'adaptation des zones industrielles au changement climatique.

Dans le cadre de la Conférence Internationale sur les



© CFCIM

Zones Industrielles Durables, une importante délégation, composée de plus de 75 personnes originaires de 17 pays, a visité le parc industriel d'Ouled Salah de la CFCIM le 13 mars 2017. *

Le 16 mars 2017, Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM et Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM, ont effectué une visite au chantier de l'Écoparc de Berrechid afin de s'enquérir de l'avancement des travaux de cet important projet initié par la CFCIM en partenariat avec l'État Marocain. Les travaux de viabilisation ont été lancés le 1^{er} février 2017 et la livraison des parcelles est prévue pour avril 2018.



La CFCIM et Eco-Energies signent un partenariat

A l'occasion du salon Be Positive, qui s'est déroulé le 9 mars 2017 à Eurexpo Lyon, la CFCIM et le cluster Eco-Energies ont signé un partenariat commercial portant sur la réalisation d'un projet d'envergure : la construction d'un bâtiment pilote sur l'Écoparc de Berrechid de la CFCIM, premier parc industriel certifié HQE Aménagement en Afrique. La convention a été signée par Mounir Benyahya, Directeur des Parcs Industriels de la CFCIM et Sylvain Braine, Président du cluster Eco-Energies, en présence de Chafika El Habti, Consule Générale du Royaume du Maroc et d'Eric Fournier, Vice-Président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. *



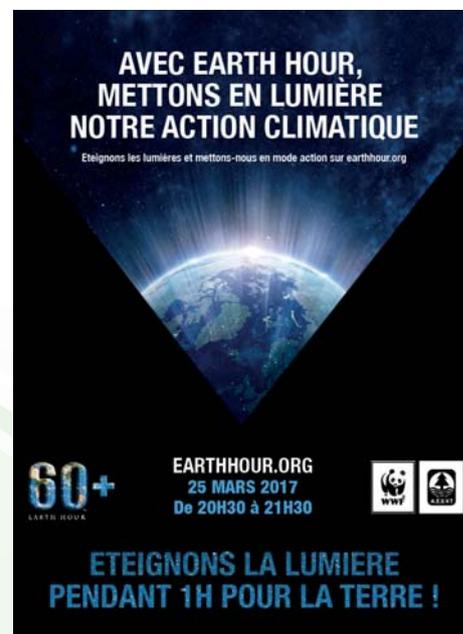
© CFCIM

EARTH HOUR célèbre ses 10 ans

Le 25 mars 2017, de 20 h 30 à 21 h 30, a eu lieu l'EARTH HOUR, un événement international initié par le WWF qui consiste à éteindre les lumières et à débrancher les appareils électriques non essentiels pour une durée d'une heure. L'objectif est de promouvoir l'économie d'électricité et, par conséquent, la réduction des émissions de gaz à effet de serre et la lutte contre le réchauffement climatique. 10 ans après la première édition qui a eu lieu en 2007 à Sydney, en Australie, l'opération est aujourd'hui suivie dans 7000 villes à travers le monde, soit 178 pays et territoires et 12 700 sites et monuments éteints (Tour Eiffel, Arc de Triomphe, Big Ben, Empire State Building, Opera House..). Au Maroc,

notamment à Casablanca et Fès, différentes célébrations ont été organisées par WWF, en partenariat avec l'association AESVT Maroc.

Cette année un projet a par ailleurs, été mis en avant : le « Fonds de l'Eau du Sebou ». Conformément à l'approche de Paiement pour les Services Eco systémiques (PSE), ce projet consiste à créer un fonds alimenté par des entreprises et des fondations nationales et internationales en vue de financer des projets relatifs aux thématiques de l'eau, de la biodiversité, du développement socio-économique et de l'éducation. Les projets sélectionnés bénéficieront de l'encadrement et de l'expertise du réseau international du WWF et de ses partenaires nationaux et internationaux. *



Trophées Lalla Hasnaa Littoral Durable



Organisés tous les deux ans, les Trophées Lalla Hasnaa Littoral Durable visent à récompenser tous les projets en rapport avec la protection du littoral. La cérémonie de remise des trophées s'est déroulée le 6 mars 2017 à Skhirat, sous la présidence de Son Altesse Royale la Princesse Lalla Hasnaa, Présidente de la Fondation Mohammed VI pour la Protection de l'Environnement. Les « Trophées Lalla Hasnaa Littoral durable » comprennent cinq catégories : « Programme plages propres », « Partage et cadre de vie », « Protection et valorisation du patrimoine naturel », « Éducation et jeunesse » et, enfin, « Responsabilité sociale et environnementale des organismes ». Parmi les projets, associations, entreprises, opérateurs, ou collectivités territoriales distingués : le Club Royal Surf Solidaire, l'ONEE, Ciments du Maroc, la Commune de Tnine Aglou, l'association El Jabal, ou encore le Forum de la Mer. *

Nouvelle réunion de l'« après COP22 »

Le Bureau COP22 et une délégation de haut niveau de la Convention-Cadre des Nations Unies pour les Changements Climatiques (CCNUCC) se sont réunis, le 17 mars 2017, à Rabat, en vue de revenir sur les résultats de la COP22 et de préparer les prochains rendez-vous pour le climat. La réunion s'est déroulée en présence de Salaheddine Mezouar, Président de la COP22 et Ministre des Affaires Étrangères et de la Coopération du Maroc, Patricia Espinosa, Secrétaire Exécutive de la Convention-Cadre des Nations Unies pour les Changements Climatiques (CCNUCC) et Deo Saran, Ambassadeur des Fidji, représentant la Présidence montante de la COP23.

Lors de cette réunion, Salaheddine Mezouar a présenté l'état d'avancement de la feuille de route des finances ainsi que certaines initiatives concrètes soutenues par la présidence marocaine, dont la création du Fonds Bleu pour le Bassin du Congo, le projet régional ambitieux des comités ad hoc sur le développement du Sahel, et le soutien aux états insulaires. A ce jour, l'Accord de Paris a été ratifié par 141 parties. *



CRÉATEUR DE PLATEFORMES NUMÉRIQUES

pour l'entreprise du futur

Transformation digitale, où en êtes-vous ?

Visiativ vous offre votre **diagnostic numérique** !

Contactez-nous

africa.visiativ.com

INVITATION



Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

ORGANISATEUR :



10 - 11 mai 2017
Hyatt Regency - Casablanca

www.planeteentreprise.com

SPONSOR :

inwi

Le Rendez-vous des Dirigeants

2^e Edition

500 Speed-Demos® 16 Conférences

12 Émissions TV 16 Trophées et 4 Grands Prix

Un évènement, 4 Forums spécialisés



Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

Le Rendez-vous des Dirigeants

Un évènement, 4 Forums spécialisés



- 2 Jours
- 5000 Dirigeants
- 250 Experts-Exposants
- 1 Speed-Demos® Arena
- 500 Solutions
- 1000 Rendez-vous B-to-B
- 4 zones d'expertise

Demandez votre accréditation sur :

www.planeteentreprise.com

INVITATION



Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

ORGANISATEUR :



10 - 11 mai 2017
Hyatt Regency - Casablanca

www.planeteentreprise.com

SPONSOR :

inwi

Le Rendez-vous des Dirigeants

2^e Edition

500 Speed-Demos® 16 Conférences

12 Émissions TV 16 Trophées et 4 Grands Prix

Un évènement, 4 Forums spécialisés





Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

INVITATION

Le Rendez-vous des Dirigeants



* Société :

.....

* Secteur d'activité :

* Mr Mme

* Nom :

* Prénom :

* Fonction :

* Adresse :

.....

* Ville :

* Pays :

* Tél :

* Portable :

* Fax :

* E-mail professionnel :

.....

*Champs obligatoires

Pour gagner du temps, demandez votre accréditation sur www.planeteentreprise.com

La CFCIM traite des données personnelles vous concernant afin de vous enregistrer en tant que participant lors du salon ou de l'évènement faisant l'objet du présent document et d'organiser vos venues, interventions et services au cours de celui-ci. Les destinataires des données vous concernant sont les collaborateurs de la CFCIM et ses partenaires organisateurs. Conformément à la loi n°09-08, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier ou les supprimer, par courrier à l'adresse : service Responsable conformité, 15 avenue Mers Sultan – 20130 Casablanca (Seules les demandes signées, accompagnées de la photocopie d'une pièce d'identité, seront traitées). Le Récépissé CNDP est en cours de demande.



Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

2^e Edition

10 - 11 mai 2017
Hyatt Regency - Casablanca



Nous contacter
 Marianne IGUELD
 miguel@cfcim.org
 Tél : +212 (0)5 22 43 96 28
www.cfcim.org / www.planeteentreprise.com

Business Forum réservé aux professionnels, interdit aux enfants. Accès à l'évènement sur accréditation.



Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

INVITATION

Le Rendez-vous des Dirigeants



* Société :

.....

* Secteur d'activité :

* Mr Mme

* Nom :

* Prénom :

* Fonction :

* Adresse :

.....

* Ville :

* Pays :

* Tél :

* Portable :

* Fax :

* E-mail professionnel :

.....

*Champs obligatoires

Pour gagner du temps, demandez votre accréditation sur www.planeteentreprise.com

La CFCIM traite des données personnelles vous concernant afin de vous enregistrer en tant que participant lors du salon ou de l'évènement faisant l'objet du présent document et d'organiser vos venues, interventions et services au cours de celui-ci. Les destinataires des données vous concernant sont les collaborateurs de la CFCIM et ses partenaires organisateurs. Conformément à la loi n°09-08, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier ou les supprimer, par courrier à l'adresse : service Responsable conformité, 15 avenue Mers Sultan – 20130 Casablanca (Seules les demandes signées, accompagnées de la photocopie d'une pièce d'identité, seront traitées). Le Récépissé CNDP est en cours de demande.



ZOOM

- p. 32** Le Maroc à l'heure de la révolution numérique
- p. 34** Entretien avec Saïd Rkaibi, Fondateur et PDG du Groupe Medtech
- p. 36** Le Plan Maroc Digital 2020 entre espoir et impatience
- p. 37** 3 questions à Azzdine Belammari, Directeur Stratégie et Distribution, Axa Maroc
- p. 38** Entretien avec Saloua Karkri Belkeziz, Présidente de l'APEBI
- p. 40** Le programme d'e-gouvernement poursuit son développement
- p. 41** 3 questions à Mehdi Sahel, Responsable pôle Consulting (Global Business Services), IBM Maroc
- p. 42** Le point de vue de Amine Azariz, consultant et fondateur du site Fintech.ma
- p. 43** Ouassim El Arroussi, Directeur Marketing B to B inwi

Transformation numérique un Maroc à plusieurs vitesses



© Fotolia

Selon le rapport d'activité 2015 de l'ANRT, le parc internet marocain a enregistré une croissance annuelle de plus de 45 % pour un total de 14,5 millions d'abonnés, ce qui porte son taux de pénétration à 42,75 % de la population, un niveau sans précédent. C'est dire si l'évolution est rapide et si les entreprises, administrations, collectivités locales ont tout intérêt à prendre les devants face à cette transformation numérique à laquelle ils seront confrontés, tôt ou tard. Si certains secteurs, notamment ceux dont le cœur de métier est fortement lié à l'IT, ont déjà entamé le process, d'autres sont encore retard, d'où l'importance de mettre en place toutes les mesures pour réduire, à l'échelle nationale, cette « fracture numérique ».

Dossier réalisé par Thomas Brun et coordonné par Nadia Kabbaj

Le Maroc à l'heure de la révolution numérique

Phénomène présenté comme incontournable, la transformation numérique est au cœur des discussions au Maroc. Si la prise de conscience des entreprises est bien réelle, la mise en pratique de cette mutation connaît de larges disparités selon les secteurs. Ce processus global, qui conduit les organisations à revoir leurs modes de fonctionnement, nécessite une stratégie bien pensée ainsi que l'implication de tous les collaborateurs.



Aujourd'hui, si tout le monde parle de transformation numérique, peu d'entreprises marocaines l'ont mise en œuvre de manière effective.

La transformation numérique : tout le monde en parle, mais très peu la mettent en application. Depuis de nombreux mois, on ne compte plus les séminaires et conférences consacrés au sujet. Dirigeants, entrepreneurs, experts en systèmes d'information, communicants, marketeurs, DRH, etc. : tous s'interrogent et débattent des opportunités, mais aussi des risques, liés à cette transformation numérique que l'on dit incontournable.

Une expression galvaudée

Et pourtant, rares sont encore les entreprises et les administrations qui ont réellement engagé leur mutation. La faute, sans doute, à un concept complexe dont le sens est souvent galvaudé. Il en résulte alors beaucoup de confusion dans l'esprit des décideurs. Ces derniers ressentent un sentiment d'urgence vis-à-vis de l'accélération techno-

logique et semblent être, en même temps, démunis face à elle, ne sachant pas comment s'adapter à ce nouvel environnement.

Il est donc important de bien comprendre la portée du phénomène pour cerner les enjeux de l'entreprise et envisager une stratégie. Comme le souligne Amine Azariz, blogueur marocain expert de la Fintech (finance + technologie) : « la transformation numérique ce n'est pas juste refaire son site Internet et utiliser les médias sociaux... c'est bien plus profond que cela ! » En effet, selon les spécialistes, il s'agit d'un processus qui consiste, pour une organisation, à intégrer pleinement les technologies digitales dans l'ensemble de ses activités. Le but n'est pas simplement d'ajouter de nouvelles techniques de l'information et de la communication, comme on le fait depuis longtemps, mais bien de faire évoluer la manière de travailler et même le modèle économique de l'entreprise.

Réinventer son entreprise

En réalité, la transformation numérique n'est pas une question technologique : c'est d'abord la volonté de se réinventer. De la production à la vente, en passant par la gestion des ressources humaines et la communication, toutes les fonctions de l'entreprise sont concernées. Une telle réorganisation touche ainsi les collaborateurs, les fournisseurs et, bien évidemment, les clients. Il est donc logique de voir les business models s'adapter eux aussi.

La difficulté réside alors dans le passage de la théorie à la pratique. Celles qui y réussissent ont su se renouveler en développant la culture numérique de leurs collaborateurs. Car c'est bien l'instauration d'un nouvel état d'esprit qui permet de déployer une véritable stratégie.

Des avancées disparates au Maroc

Si tous les secteurs sont concernés par le phénomène, force est de constater que certains sont beaucoup plus avancés que d'autres. C'est notamment le cas du secteur bancaire, qui vit, depuis plusieurs années, des changements profonds. Menacées par de nouveaux acteurs issus de la Fintech, les banques traditionnelles réagissent et tentent de proposer des services innovants à leurs clients pour éviter de les perdre. Face aux intermédiaires de plus en plus nombreux et encouragées par la nouvelle Loi bancaire, elles n'ont pas d'autres choix que de se transformer.

Du côté des autres secteurs, les avancées sont beaucoup moins concrètes avec des opérateurs qui, souvent, attendent d'être en danger pour réagir. Le tourisme et le transport ont, par exemple, commencé leur mutation lorsque des plateformes Internet sont venues révolutionner les usages dans le domaine.

On constate également des disparités dans le secteur public, où certaines administrations sont pleinement entrées dans l'ère numérique, tandis que d'autres semblent figées dans des pratiques anciennes (voir articles ci-après).

Conduire le changement pour réussir

Impulser une véritable dynamique dans l'organisation et développer une culture digitale chez les collaborateurs ne sont pas des projets simples à mener. Ce sont pourtant des éléments incontournables de la transformation numérique. Sans la mobilisation de l'interne, il est impossible de réussir une telle stratégie.

Même son de cloche du côté de Macom'in (Association Marocaine de la Communication Interne), qui organise une conférence sur cette thématique en mai 2017. Ali Alaoui Mdaghri, son Président, explique en effet que « comme pour tout projet de conduite du changement, la communication avec les employés est nécessaire avant, pendant et après la réalisation de la transformation. De plus, la communication interne sera elle-même fondamentalement impactée dans ses pratiques, ses outils et ses modalités. Le défi est donc double, puisqu'il s'agit de promouvoir et d'expliquer un changement et de transformer sa propre façon de faire. Mais l'enjeu est de taille : susciter l'adhésion et la mobilisation du plus grand nombre pour réussir sa transformation digitale ! »

Repenser l'activité et rester vigilant

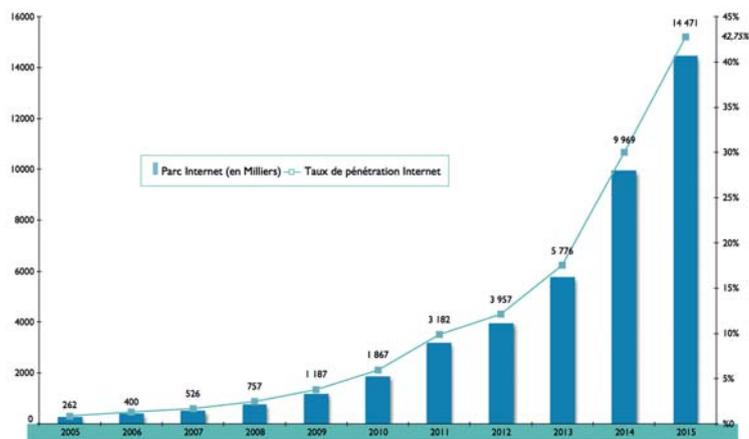
Au-delà de l'introduction de nouvelles technologies, l'enjeu pour les collaborateurs est également de repenser leurs façons de faire. La gestion des ressources humaines évolue

et le rapport au travail n'est plus le même. Les réseaux sociaux d'entreprises et les plateformes collaboratives permettent notamment de travailler à distance et de gagner en flexibilité. Toutefois, les nouvelles pratiques issues de la transformation digitale doivent se développer dans un cadre de vigilance. La sécurité, l'éthique et la déontologie restent garantes d'une démarche respectueuse des clients comme des collaborateurs, et permettent de conserver toute leur confiance. Ces enjeux sont autant de risques pour l'entreprise et ils doivent être identifiés. Les débats autour de la gouvernance des données devront par exemple apporter des réponses pour les sécuriser et les utiliser à bon escient. De même, la sollicitation permanente des salariés, via les outils mobiles, doit être encadrée.

C'est dans ces conditions que la transformation numérique fera véritablement entrer les entreprises marocaines dans une nouvelle ère. *

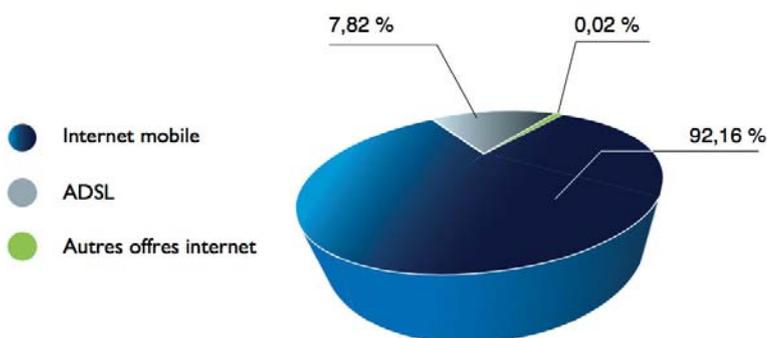
► Thomas Brun

Évolution et taux de pénétration d'internet au Maroc



Source : ANRT

Répartition de l'offre internet au Maroc



Source : ANRT

« La donnée est au cœur de toutes les préoccupations »



Entretien avec Saïd Rkaibi,
Fondateur et PDG du Groupe Medtech

Conjoncture : Comment définiriez-vous l'évolution de la transformation numérique au Maroc ?

Saïd Rkaibi : Nous sommes dans un secteur qui évolue beaucoup et rapidement. Auparavant, nous parlions de NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication) et, maintenant, de IT (technologies de l'information). En réalité, il s'agit de technologies tout court : le software devient central partout. Par exemple, dans le secteur automobile, la voiture ressemble de plus en plus à un téléphone. Sur une Tesla vous téléchargez des mises à jour avec la même fréquence que sur un iPhone pour optimiser son fonctionnement : c'est le software qui gère le véhicule et ses performances.

D'une manière générale nous sommes en train d'ôter de l'intelligence des mécanismes (mécaniques, hydrauliques, électriques, électroniques, etc.) pour l'intégrer dans le software. Tel un cerveau humain, le software contrôle, commande, pilote, optimise tout, d'où l'émergence des « Xtech », « Fintech », « Agritech », « Cartech », etc.

Quels sont les enjeux de cette transformation pour les différents secteurs ?

Ces nouvelles approches créent de nombreuses opportunités qui peuvent modifier en profondeur les usages et les modèles économiques. Pour garder l'exemple de l'industrie automobile, on peut se demander qui seront les clients des constructeurs automobiles de demain. Probablement pas le consommateur final ! Ce sont de nouveaux acteurs tels que Uber, Lyft ou ZipCar, pour ne citer qu'eux, qui vendront l'usage des véhicules au consommateur final.

Ces nouveaux acteurs ont changé les règles de mise en relation entre le client et le fournisseur et ont ainsi complètement transformé le comportement des consommateurs. Les fabricants sont donc en train de perdre le contact direct avec le consommateur final. Aujourd'hui, les jeunes qui démarrent dans la vie active n'achètent plus systématiquement une voiture, mais son usage. Cette transformation impose aux entreprises de tous les secteurs de revoir leur modèle.

Où en sont les entreprises marocaines dans la prise en considération de ces enjeux ?

Il existe une forte prise de conscience au niveau des directions générales des grandes entreprises. Pour certaines, cela s'exprime par une recherche de performance et d'excellence. Pour d'autres, celles qui craignent d'être cannibalisées par de nouveaux acteurs, il s'agit de réagir face à une menace.

Quel secteur est le plus avancé au Maroc ?

Le secteur bancaire est aujourd'hui le plus avancé. De grands acteurs bien établis ont été bousculés par des sociétés proposant des services compétitifs tels que PayPal, pour le paiement ou d'autres dans le crowdfunding, le peer-to-peer lending, etc. Face à ces nouveaux acteurs de la fintech (finance + technologie), les banques ont engagé des programmes de transformation qui mettent le client au cœur de leur stratégie et qui s'inspirent des acteurs technologiques tels que Google ou Apple avec des approches agiles, des organisations en tribus, et une utilisation optimale de toutes les données, tant internes qu'externes. Leur transformation ne fait que commencer, car les innovations sont régulières et de nombreux flux échappent déjà à leur contrôle : transferts d'argent, paiements de factures, etc.

Pourquoi ces nouveaux acteurs ont-ils du succès ?

Nous sommes face à un changement générationnel important : les « millenials » ou « digital natives », qui sont nés avec un téléphone mobile entre les mains, ont des habitudes de consommation très différentes de celles des générations précédentes. C'est valable également pour leur manière de travailler et de réfléchir. Dans 2 à 3 ans, ils constitueront plus de 40 % des clients et des salariés des entreprises. Il est donc logique que les nouveaux services qui répondent aux besoins de cette génération, que ce soit en matière de contenu ou de mode de consommation, rencontrent du succès auprès d'eux. Les entreprises n'ont pas d'autres choix que d'épouser le comportement de leurs clients.

En dehors des banques, où en sont les autres secteurs ?

Parmi les autres secteurs, peu sont en avance dans ce domaine. Le commerce est en train d'évoluer, mais plutôt lentement. L'offre e-commerce sur le marché marocain n'est pas assez importante pour créer une dynamique.

L'aspect juridique constitue encore un point faible de la vente à distance. Le consommateur a besoin d'être protégé par un cadre juridique qui régule sa relation avec le marchand et lui permet de se rétracter et d'être remboursé aisément. Le consommateur a également besoin d'être protégé par sa banque pour le prémunir contre toute utilisation frauduleuse de ses moyens de paiement. Aux États-Unis et en Europe, lorsque vous achetez un produit sur Internet, vous êtes totalement en confiance, car vous savez que vous pouvez le rendre et être remboursé sans aucun problème. Et si votre compte est débité injustement, vous faites une réclamation à votre banque : votre compte sera alors immédiatement crédité. La banque se charge de la suite.

Du côté du secteur public, comment jugez-vous la transformation des administrations ?

À vrai dire, l'administration a pris conscience très tôt des enjeux de la transformation digitale en termes de transparence, de productivité et d'amélioration de l'expérience citoyen/administration. Dans un premier temps, cela s'est traduit par la dématérialisation de certains services. Le Maroc a été parmi les premiers à dématérialiser les services douaniers à travers la mise en place du système BADR et d'autres services E-gov. Aujourd'hui, nous avons tous pu constater, l'accélération de la transformation digitale de la Direction des Impôts qui offre la possibilité aux entreprises de dématérialiser leurs déclarations et de payer en ligne. Cela permet de fluidifier les actes, de mieux les contrôler et de prévenir la fraude.

Cette transformation digitale relève d'initiatives isolées de certaines administrations et ne s'inscrit pas dans le cadre d'une stratégie globale incluant une coordination et une gouvernance de la stratégie E-gov du Maroc. La coordination de l'ensemble des services de l'Administration, l'ouverture et la communication des différents systèmes, ou encore la mise en place d'une plateforme de e-services aux usagers sont autant de mesures qui inscriraient l'administration marocaine dans un cercle vertueux avec plus de transparence et une meilleure qualité des services rendus aux citoyens.

Pour soutenir la transformation numérique au Maroc, les pouvoirs publics ont successivement lancé les plans « Maroc Numeric 2013 » et « Maroc Digital 2020 » : que pensez-vous de ces initiatives ?

L'administration a alloué un budget important pour le premier plan qui a notamment consisté à équiper des lycées et des universités en ordinateurs, mais sans contenu ni formation. Aujourd'hui, ces équipements sont de plus en plus obsolètes.

Quant au plan 2020, il doit être opérationnalisé et surtout gouverné pour ne pas tomber dans ce type d'écueils. L'implication des professionnels dans l'élaboration, l'opérationnalisation et la gouvernance constitue, à mon sens, le facteur clé de succès de ces plans.

Quelles tendances observez-vous chez les DSI pour faire progresser leur entreprise ?

La tendance est d'acheter l'usage et non plus la propriété. Plutôt que d'investir dans l'équipement, les entreprises préfèrent louer ou payer uniquement ce qu'elles utilisent. Grâce au cloud, elles accèdent à des services et n'achètent que ce dont elles ont besoin en fonction de leur activité. Cela permet de variabiliser les coûts et d'avoir plus de flexibilité.

En quoi est-ce que cela offre de nouvelles opportunités ?

Cela entraîne une baisse des coûts qui rend accessibles des services ou des métiers jusqu'alors réservés aux grandes entreprises dotées de capacités d'investisse-

ment importantes. Aujourd'hui, on peut lancer des services bancaires du jour au lendemain, si on en a la licence, grâce au « plug and play » sur des logiciels en cloud. L'entreprise paye à l'utilisation, ce qui lui permet d'assurer son développement sans être pénalisée par des coûts fixes importants. Les barrières à l'entrée des secteurs tendent à disparaître grâce au cloud.



« Dans 2 à 3 ans, les “ millenials ” ou “ digital natives ”, constitueront plus de 40 % des clients et des salariés des entreprises. Il est donc logique que les nouveaux services répondent aux besoins de cette génération. »

Quels sont les prochains enjeux de la transformation digitale ?

L'important est de savoir exploiter son patrimoine « données » et de le valoriser en permanence. Il y a 6 ou 7 ans, lorsque l'on demandait aux dirigeants des grandes entreprises dans le monde quel était le capital le plus important dans leur entreprise, 90 % répondaient le « capital humain ». Il y a 6 mois, la grande majorité a répondu le « capital données ».

Aujourd'hui, les nouvelles technologies permettent de travailler sur des données structurées et non structurées, de traiter, stocker un volume important de données, et d'enrichir le patrimoine informationnel avec des données externes à l'entreprise, notamment celles en provenance des réseaux sociaux.

La donnée est au cœur de toutes les préoccupations et c'est grâce à son utilisation optimale que l'on va mieux travailler et mieux vendre, et ce, tout en améliorant l'expérience client. La donnée doit être recensée, qualifiée, sécurisée, tracée... en résumé, gouvernée, avec beaucoup de responsabilité. Il faut savoir agir avec déontologie et veiller à la sécurité de ce patrimoine. *

► Propos recueillis par Thomas Brun

Le Groupe Medtech

Présent depuis 25 ans dans l'industrie des NTIC au Maroc, le Groupe est l'un des leaders nationaux en conseil, ingénierie et services dans les technologies de l'information. Il accompagne les entreprises et les administrations dans leur transformation numérique.

Le Plan Maroc Digital 2020 entre espoir et impatience

Annoncé en juin 2016, le Plan Maroc Digital 2020 a suscité un réel enthousiasme lors de son lancement. Mais, près d'un an plus tard, le programme semble en suspens.



Parmi les mesures phares du Plan Maroc Digital 2020, la création de l'Agence du Développement Numérique

Longtemps attendu par les professionnels du secteur, ainsi que par tous ceux qui comptent sur la transformation numérique du Royaume, le Plan Maroc Digital 2020 a été présenté à Sa Majesté le Roi Mohammed VI, le 27 juin 2016, par Moulay Hafid Elalamy, Ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'investissement et de l'Économie Numérique. Cette stratégie ambitieuse a notamment pour objectifs de faire du Maroc l'un des trois pays les plus performants de la zone Moyen-Orient/Afrique en matière d'infrastructures et d'environnement d'affaires IT. Le plan suscite donc de nombreuses attentes, d'autant qu'il succède au Plan Maroc Numérique 2013 dont le bilan est globalement mitigé.

Un bilan en demi-teinte

Pour rappel, ce plan, tout aussi ambitieux, a été lancé en octobre 2009. Cette stratégie, dotée d'un budget de 5,2 milliards de dirhams, reposait sur quatre axes : favoriser l'accès à internet et à la connaissance, développer le programme e-gouvernement (« e-gov »), améliorer l'informatisation des PME et soutenir les acteurs IT locaux ou les opérateurs exerçant en offshore. Bien que le taux d'équipement des entreprises (matériel informatique et connexion) ait connu une belle progression, et en dépit de la bonne avancée du projet « e-gov », l'ensemble des résultats a été jugé insuffisant par les professionnels. La critique la plus dure était venue de la Cour des Comptes, qui, dans un rapport publié en 2014, a souligné que la majorité des objectifs n'avaient pas été atteints, avec des taux de réalisation situés entre 10 et 50 %.

Accélérer la transformation numérique

Trois ans après, tous les regards sont donc tournés vers le nouveau plan, qui se donne pour mission d'« accélérer la transformation numérique du Maroc ». Cette nouvelle stratégie repose sur trois piliers devant former un cercle vertueux à l'horizon 2020.

Le premier pilier concerne la transformation numérique de l'économie nationale. L'e-gov est au cœur de la démarche : une vingtaine de projets structurels visent notamment une transformation profonde des processus administratifs. L'objectif est de rendre accessibles, en ligne, 50 % des démarches administratives. Au-delà, ce volet ambitionne également de réduire de 50 % la fracture numérique et de soutenir les transformations sectorielles intégrées. Enfin, une Agence du Développement Numérique doit être créée pour soutenir l'ensemble de ces projets et, en outre, connecter 20 % des PME.

Le deuxième pilier du plan vise à faire du Maroc un hub numérique régional en renforçant l'offre exportatrice du pays. La stratégie est tournée à la fois vers l'Europe, avec le BPO (Business Process Outsourcing), et l'Afrique, sachant que l'objectif est de se positionner juste derrière l'Afrique du Sud.

Enfin, le troisième pilier consiste à faire du Maroc une place numérique forte. Il s'agira alors de devenir l'un des trois pays les plus performants de la zone Moyen-Orient/Afrique en matière d'infrastructures et d'environnement d'affaires IT. Pour y parvenir, le plan prévoit de doubler le nombre de professionnels du numé-

rique formés chaque année au Maroc, en vue d'atteindre un effectif de 30 000 personnes par an à l'horizon 2020.

L'impatience des acteurs

Or, près d'un an après ces annonces, les professionnels n'ont pas le sentiment de voir le plan se concrétiser. Les volets opérationnels, qui avaient souvent fait défaut au plan Maroc Numérique 2013, se font encore attendre. L'Agence du Développement Numérique, élément central du plan, n'est toujours pas créée. Le texte de loi devant l'instaurer n'a pas été déposé au Parlement.

Du côté de l'APEBI (Fédération Marocaine des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring), qui avait salué avec enthousiasme l'annonce d'un plan considéré comme ambitieux et équilibré, l'impatience est palpable. Après une année 2016 difficile, les professionnels de l'IT comptent sur ce soutien.

Le constat est le même chez les entreprises marocaines qui fondent beaucoup d'espoirs sur la transformation numérique du pays. Pour Hamza Hraoui, Responsable des affaires publiques du Groupe Eléphant Vert, « le Maroc peut être la Silicon Valley du Maghreb, le spot technologique des start-ups en Afrique. Les atouts pour rayonner mondialement sont là : une économie diversifiée, une population connectée, des infrastructures modernes, des talents et une stabilité politique ancrée. » *

► Thomas Brun

3 questions à

Azzdine Belammari,

Directeur Stratégie et Distribution,
Axa Maroc

Pourquoi était-il nécessaire d'engager une transformation numérique chez AXA et quels en ont été les principaux axes ?

AXA a souhaité passer, vis-à-vis de ses clients, d'un statut de simple « payeur » à un statut de vrai partenaire. Cette transformation passe, notamment, par le numérique qui permet une circulation plus rapide de l'information et une interaction plus soutenue avec nos clients. Cela apporte un sens nouveau à notre métier.

Pouvez-vous nous décrire quelques projets phares qui ont été conduits ?

Nous travaillons, depuis quelque temps, à la construction d'une vision 360° du client, qui permettra de regrouper l'ensemble des contrats et interactions en vue de lui proposer les offres les plus adaptées, de l'informer de l'arrivée à échéance de ses contrats, ou encore pour personnaliser la relation de conseil avec son intermédiaire.

Notre application MyAXA Maroc permet notamment de consulter ses contrats (auto et/ou compte épargne) et, prochainement, elle permettra d'effectuer le suivi des sinistres ou des remboursements santé.

Sur notre site web, nous proposons des simulateurs et des outils de souscription digitalisés, sachant que nos clients ont à leur disposition une plateforme téléphonique pour les accompagner. En interne, nos collaborateurs travaillent au quotidien avec différents outils tels que notre intranet mondial ONE, qui intègre notamment des outils collaboratifs, de partage de données et de gestion de projet. Notre service de formation, AXA Academy, met en place des modules e-learning intégrés dans une plateforme dédiée.

Cette transformation a-t-elle été bien acceptée par les collaborateurs de l'entreprise ?

Grâce aux efforts des équipes RH et de chaque manager, l'ensemble des collaborateurs est aujourd'hui conscient de l'importance de notre transformation numérique. De plus, pour faciliter en interne l'intégration des nouvelles générations « digital natives », un programme appelé « Reverse Mentoring » a été lancé. Son objectif est de réunir les différentes générations pour tirer parti des compétences digitales de tous les collaborateurs. *

« Nous devons savoir adapter nos business models »



Entretien avec Saloua Karkri Belkeziz, Présidente de l'APEBI

Conjoncture : Quel rôle joue l'APEBI (Fédération marocaine des technologies de l'information, des télécommunications et de l'offshoring) dans la transformation numérique au Maroc ?

Saloua Karkri Belkeziz : Nous sommes l'interlocuteur privilégié du Ministère de tutelle pour échanger de manière constructive sur la stratégie digitale du pays, car les enjeux sont nombreux et importants. Cela concerne tout un pan de l'économie, créateur de richesses et de valeur ajoutée pour le pays, et porté par des entreprises qui génèrent des milliers d'emplois. Nous voulons, conformément avec notre mandat, « fédérer et développer », mais aussi que toutes les entreprises - ou du moins la majorité - puissent profiter de cette manne de projets.

Quelles sont les difficultés qui freinent la transformation numérique des entreprises marocaines aujourd'hui ?

Je dirais que ce sont essentiellement des freins de trois ordres : des freins liés aux outils, aux Hommes et à la compréhension des usages. Il s'agit là d'un triptyque révélateur de la complexité de la digitalisation. Les entreprises marocaines doivent repenser leurs modèles d'affaires pour pouvoir espérer survivre dans un environnement fortement concurrentiel et incertain.

Le Plan Maroc Digital 2020 est-il suffisamment opérationnel pour pallier ces difficultés et soutenir votre secteur ?

Lors de son lancement en juillet 2016, la profession a accueilli avec beaucoup d'enthousiasme ce plan 2020 car les annonces avaient de quoi faire briller les yeux de tous les chefs d'entreprises de l'IT. Nous avons en effet salué cette nouvelle stratégie qui vise à ancrer le pays dans l'économie digitale et qui devrait participer activement à la réduction de la fracture numérique grâce à la dématérialisation de la moitié des démarches administratives et à la connexion de 20 % des PME marocaines. Cette stratégie suppose des chantiers qui seront attribués aux entreprises de l'IT, et ce, pour le plus grand bonheur des citoyens qui y trouveront du répon-

nant à travers un service public fiable, transparent et efficace. Il est, toutefois, important de passer à l'opérationnalisation. Je suis consciente que la formation du gouvernement a impacté le développement du secteur, mais il est urgent d'agir (Ndr : entretien réalisé le 28 mars 2017). C'est pourquoi, nous avons sensibilisé le Ministère de tutelle à l'importance de mettre en place rapidement l'Agence Nationale pour le Développement Numérique. Cette structure, qui a manqué à la première stratégie Maroc Numeric 2013, devrait marquer une rupture avec les anciens codes qui ont régi notre secteur. Nous sommes enthousiastes à l'idée d'avoir un interlocuteur unique qui garantira l'homogénéité des projets IT publics. Mais, cela reste encore à être concrétisé. Pour le moment, l'opérationnalisation de ce plan et la création de l'agence ne sont pas encore effectifs.

Quel est votre regard sur la transformation numérique des secteurs privés et publics au Maroc ?

La transformation digitale n'attendra personne et c'est un réel challenge pour le secteur public, l'entreprise et le citoyen. Pas besoin d'être visionnaire ou devin, il faut être pragmatique. Notre enjeu, en tant que professionnels, est de savoir comment adapter nos business models. Nous devons passer des modèles dits « traditionnels » à une nouvelle entreprise dite « numérique » 100 % digitale et, pourquoi pas, créer demain les « Digital First » marocains à l'image des GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) ?

Au quotidien, cette révolution est déjà en marche et bon nombre d'entre nous utilisent déjà des e-billets pour leurs déplacements, réservations en ligne, etc. Le challenge est de généraliser les services offerts aux citoyens - en plus de ceux existants - pour faire de la « public customer experience » marocaine une success story. Nous avons, en outre, besoin de davantage de technologies digitales, pour la médecine (télé-chirurgie), l'agriculture (drones, tracteurs sans pilote...), les transports (near field contact), le BTP (tablettes tactiles, impression 3D), etc.

Quant à l'avenir, je dois avouer que nous sommes inquiets car l'année est maintenant bien entamée et il y a très peu d'appels d'offres.*

► Propos recueillis par Thomas Brun

Crée
en 1990,
POLYTEL
est Importateur
Grossiste et Distributeur
de la marque BROTHER,
OLYMPIA et NGS au Maroc
ainsi que des grandes
marques de constructeurs
de matériel informatique. Au
fait, notre entreprise forte de
plusieurs années d'expérience,
a accédé au pôle leaders dans
son domaine grâce à la qualité,
le service et la renommée
nationale et internationale des
produits qu'elle commercialise.

Brother

Certified Partner

Technical Qualified

Distributeur Agréé
Maintenance et Service
National et International

Matériel informatique et Consommables :

- Ordinateurs de bureau & PC portables
- Imprimantes laser monochrome, laser couleur, jet d'encre et matricielles
- Ecrans LCD & LED
- Consommables, périphériques & tous les accessoires...

Matériel Bureautique :

- Fax et multifonctions laser et jet d'encre
- Titreuses électroniques, imprimantes d'étiquettes
- Destructeurs
- Photocopieurs...

Mobilier de Bureau :

- Bureaux, fauteuils, Chaises
- Tables, Armoires
- Comptoirs, Tables de réunion...

Solution point de vente :

- Caisses enregistreuses
- Ecran Tactiles
- Lecteurs code à barre
- Tiroirs Caisses
- Imprimantes tickets
- Logiciel point de vente

Audiovisuel :

- Rétroprojecteurs & Vidéo projecteurs
- Caméras & appareils photos numériques
- Tableau de projection

Fourniture de Bureau :

- Calculatrices
- Relieurs, Coupeuses
- Plastifieuses
- Classeurs, intercalaires
- Ramettes papier, Chemises bulle, Stylo
- Tableaux magnétiques...

Service commercial

10, Rue Allal EL FASSI - Casablanca
Tél.: 0522 27 95 57 - fax : 0522 26 04 60
Email : polytel@menara.ma

Siège social

10 & 15, Rue Allal EL Fassi - Casablanca
Tél.: 0522 27 47 55 - Fax : 0522 22 10 22
Site Web : www.polytel.ma

Le programme d'e-gouvernement poursuit son développement

Volet phare des plans Maroc Numéric 2013 puis Maroc Digital 2020, la transformation numérique des administrations marocaines est en bonne voie. Certains ministères ont débuté leur mutation très tôt et font figure de modèles, tandis que d'autres peinent à rattraper leur retard.



Un nombre grandissant de services en ligne a vu le jour : règlement des factures, paiement de la vignette automobile, demande de passeport, obtention du casier judiciaire, inscription au permis de conduire...

Lancé dans le cadre du plan Maroc Numéric 2013, e-gov, le programme d'e-gouvernement du Royaume, vise à rapprocher l'administration des besoins des usagers en termes d'efficacité, de qualité et de transparence. Selon le site egov.ma, « l'objectif est d'exploiter les technologies de l'information et de la communication pour reconfigurer en profondeur les processus, les rendre efficaces et efficients, totalement orientés au service du citoyen et de l'entreprise ». Une telle ambition exige une collaboration transversale entre les administrations, ce qui rend parfois difficile la progression.

Des progrès réguliers...

Rapidement, plusieurs ministères se sont engagés sur la voie de la dématérialisation et ont modifié profondément leurs pratiques. Le portail Service-Public.ma s'est alors positionné comme le point d'entrée pour tous les citoyens désirant entamer des démarches administratives, tandis que consulat.ma a été créé pour les MRE (Marocains Résidant à l'Étranger). Dès lors, un nombre grandissant de services en ligne a vu le jour : règlement des factures, paiement de la vignette

automobile, demande de passeport, obtention du casier judiciaire, inscription au permis de conduire, recherche d'emploi, gestion de la retraite, dénonciation d'actes de corruption, dépôt de réclamations, etc. La liste s'allonge régulièrement et les applications mobiles sont de plus en plus présentes. Ainsi, il est par exemple possible de recevoir et payer ses amendes avec l'application « Infraction routière » directement depuis son téléphone !

Du côté des entreprises, le programme e-gov est également très actif. L'administration fiscale et la CNSS, qui ont généralisé la télé-déclaration et le télé-paiement, font figure de modèles. Leurs systèmes facilitent la gestion des sociétés et offrent plus de transparence à tous les acteurs.

De même, la création d'entreprise est rendue plus simple avec les nouveaux services, tandis que la recherche et le dépôt de marques sont possibles sur le site de l'OMPIC. Par ailleurs, de nombreux appels d'offres publics sont traités en ligne et un nombre croissant d'administrations offrent une gestion totalement dématérialisée aux professionnels. Parmi elles, il faut entre autres citer PortNet, le guichet portuaire de l'ANP, ou encore le système BADR, pour le dédouanement en ligne des marchandises.

... à accélérer

En dépit de ces nombreuses avancées, certains services importants manquent encore pour faciliter la vie des citoyens et des entreprises. Ainsi, les services communaux et l'état civil, qui sont pourtant parmi les plus fréquentés, semblent être les moins connectés. Le site watiqa.ma, fruit d'un partenariat entre Poste Maroc et le Ministère de l'Intérieur, permet de commander quelques documents administratifs mais seulement pour certaines communes. Le cas échéant, la demande est transmise au bureau local qui doit ensuite traiter la demande en interne et envoyer le document par courrier. En 2016, le Département des affaires économiques et sociales des Nations-Unies (DESA) a placé le Maroc à la 85^e place de son classement

Entre 2012 et 2016, le Maroc a grimpé de 35 places dans le classement mondial des Nations-Unies sur le e-gouvernement.

sur le développement de l'e-gouvernement (rapport bisannuel), après l'avoir classé 82^e en 2014 et 120^e en 2012. Ce classement, dominé par le Royaume-Uni, le Japon et l'Australie, prend en compte la disponibilité des services en ligne, l'infrastructure des technologies de l'information ainsi que la capacité des ressources humaines à promouvoir et à utiliser les TIC.

Le Plan Maroc Digital 2020, qui prévoit le traitement de 50% des démarches administratives en ligne, ainsi que la création d'une agence gouvernementale (voir article précédent), devrait permettre au programme e-gov de franchir un nouveau cap lors des prochaines années. *

► Thomas Brun



3 questions à Mehdi Sahel,

Responsable Pôle Consulting
(Global Business Services), IBM Maroc

Quel regard portez-vous sur la transformation numérique au Maroc par rapport aux autres pays ?

IBM considère que la transformation digitale est intimement liée à la transformation du modèle économique. C'est une refonte fondamentale de l'entreprise par ses décideurs. Elle articule la revue du modèle économique, de la stratégie, de l'organisation, des ressources humaines et du modèle opérationnel.

Le Maroc a su se hisser, en termes d'avancement numérique, au niveau des pays les plus développés en Afrique, en particulier dans les secteurs bancaires et des télécoms. En termes de transformation digitale, il y a beaucoup d'opportunités de développement par exemple pour les banques qui souhaitent répondre aux nouvelles attentes du marché et de leurs clients et rester ainsi compétitives dans un contexte en pleine ébullition.

Comment avancent les entreprises marocaines ?

L'amorce de la transformation digitale pour les entreprises marocaines est bel et bien là, mais elle est encore timide. Les entreprises prennent conscience de la nécessité de se mettre à niveau, mais les stratégies mettent du temps à se mettre en place. In fine, tous les secteurs sont concernés, mais certains sont plus

rapides que d'autres et adoptent des nouvelles technologies pour faire face à un contexte hautement concurrentiel. C'est, par exemple, le cas des opérateurs télécoms et des banques. Il est également intéressant de citer les grandes villes marocaines, où la digitalisation implique l'adoption du concept de Smart Cities. Cela passe notamment par la mise en place de systèmes intelligents de transports, de gestion de l'eau ou encore de santé.

Quelle est la démarche d'IBM pour suivre ces tendances et accompagner les entreprises ?

Seule compagnie IT à avoir plus de 100 ans d'existence, notre entreprise est classée depuis plus de 20 ans comme le leader mondial des dépôts de brevets, avec plus de 8 000 brevets déposés en 2016. Depuis quelques années, IBM s'est résolument tournée vers le digital, et plus précisément vers des piliers fondateurs appelés CAMSS (Cloud, Analytics, Mobility, Security and Social), pour entrer dans l'ère du cognitif avec son intelligence artificielle Watson. À travers différentes acquisitions au niveau international et de récents partenariats (Apple, Twitter, SAP, etc.), nous avons accéléré la mutation de notre offre afin de mieux accompagner nos clients dans leur transformation digitale. *



www.cfcim.org



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



« Au Maroc, la Fintech a un très bel avenir »

Le point de vue de Amine Azariz, consultant et fondateur du site Fintech.ma



Conjoncture : Comment est perçue la transformation numérique au Maroc ?

Amine Azariz : Je pense que la transformation numérique passe d'abord par la transformation de la philosophie de l'entreprise, de sa vision et de celle de ses dirigeants vers le digital. Cela concerne la stratégie commerciale et, surtout, les ressources humaines. C'est toute la culture de l'entreprise qui doit intégrer le numérique et le digital avant de pouvoir juger si sa transformation numérique est réussie. Le top management et les cadres stratégiques de l'entreprise doivent vraiment comprendre les enjeux du digital et savoir comment l'utiliser pour façonner le futur de l'entreprise. La transformation digitale n'est pas la transformation des outils, mais celle des esprits.

Au Maroc, je dirais qu'on avance plutôt bien, avec des secteurs plus avancés que d'autres. Globalement, il y a un élan positif dans le sens du digital. Que ce soit les villes, les entreprises ou le e-gov, on remarque de plus en plus de services dématérialisés, et que de plus en plus de solutions technologiques sont utilisées.

Mais je dirais aussi que le Maroc reste loin derrière les avancées technologiques de pays tels que la Turquie, des pays du Moyen-Orient, et même de certains pays d'Afrique subsaharienne.

De votre point de vue, quels sont les secteurs qui avancent bien et ceux qui sont en retard ?

Le secteur de la finance et le secteur bancaire sont aux premières loges. L'engouement vers la digitalisation y est accru et des projets concrets voient le jour régulièrement. Le e-gov et les services publics sont aussi dans une dynamique intéressante, comme on a pu le voir récemment avec la dématérialisation de la vignette automobile ou le paiement des taxes et impôts. Viennent ensuite les « utilities », comme les « telcos » (opérateurs de télécommunications), régies d'électricité et d'eau, ou encore Poste Maroc, qui font des efforts non négligeables en termes de digitalisation. Il en va de même pour les médias.

Quant aux derniers de la classe, je dirais que ce sont les secteurs de la santé, de l'éducation et de la justice.

Qu'est-ce qui explique les retards dans plusieurs secteurs publics et privés ? Compétences, moyens, volonté ?

Sans doute les trois. Pour certains c'est la compétence : il est assez difficile de trouver des ressources humaines qualifiées, capables de mener des stratégies digitales de fond, tout en faisant le lien entre le top management et les différents départements de l'organisation.

Il est également difficile de trouver un middle management ayant une bonne culture du digital et une vision claire des implications et opportunités qu'offre la transformation.

Pour ce qui est des moyens, là encore, on en revient à la vision et à la philosophie : si les preneurs de décisions ne sont pas convaincus de l'utilité de la transformation, ils ne débloquent pas les moyens suffisants pour mener les projets nécessaires !

Quant à la volonté, c'est la même chose : il est tout à fait naturel que la résistance au changement soit plus forte quand on n'est pas convaincu.

Quel avenir pour la fintech au Maroc ? L'évolution du cadre juridique est-elle suffisante ?

Je suis convaincu que le secteur de la fintech au Maroc a un très bel avenir devant lui. D'abord, grâce à l'évolution du cadre juridique, en effet : elle n'est sans doute pas suffisante, mais elle permet au moins au secteur d'exister !

Maintenant, c'est aux entrepreneurs et entreprises de la place de profiter de ce changement pour lancer des nouveaux produits et services en innovant. Sans innovation, le secteur ne pourra pas exister.

À quelles nouveautés pouvons-nous nous attendre prochainement ?

Je crois que les nouveautés viendront principalement dans le secteur du paiement. Les telcos, pour qui la porte de la fintech a longtemps été fermée, vont enfin pouvoir faire bouger le marché.

Il faut rappeler que dans les pays voisins et subsahariens, la révolution Fintech a été très bénéfique aux opérateurs télécoms qui sont sans cesse à la recherche de nouveaux leviers de croissance. *

► Propos recueillis par Thomas Brun



« Au-delà de l'équipement, l'important c'est la sensibilisation et la formation »



Ouassim El Arroussi, Directeur Marketing B to B inwi

Conjoncture : De quelle manière les opérateurs peuvent-ils accompagner les entreprises, les administrations, les organismes publics et les collectivités locales dans leur transformation numérique ?

Ouassim El Arroussi : La transformation numérique est un processus inévitable et irréversible. Il touche tous les secteurs de la vie publique et modifie en profondeur nos habitudes de consommation, de communication, d'échanges, de divertissement, de transport, etc. En tant qu'opérateur global des télécommunications, inwi accompagne déjà ses clients entreprises dans la mise en place de leur feuille de route de transformation digitale et pour leur permettre de « digérer » ces évolutions. Nous intervenons à différents niveaux pour accompagner chaque entité (publique ou privée), selon son degré d'avancement dans le processus de changement. Le premier niveau est celui de la sensibilisation. Nous avons récemment lancé une tournée nationale, qui fera étape dans 7 villes marocaines, afin d'expliquer les enjeux de la transformation numérique aux entrepreneurs et aux PME et pour les sensibiliser à l'importance de faire évoluer leurs structures pour préserver leur compétitivité. L'autre niveau consiste à mettre à disposition des entreprises des outils nécessaires pour réussir le processus de transformation numérique. Par exemple, inwi a mis en place le Digital Workplace, qui est une suite de solutions qui permet de disposer de ses outils et de son environnement de travail depuis n'importe quel point de la planète.

Quels sont les investissements/projets menés par INWI en vue de faciliter cette transition ?

inwi investit dans l'extension des réseaux d'accès aux entreprises, notamment en matière de fibre optique, mais aussi sur ses réseaux sans fil. Nous investissons également dans la protection et l'amélioration de résilience de nos équipements, nos réseaux et ceux de nos clients face aux cyber-attaques. Le lancement des

connexions Vsat entre également dans le cadre du renforcement de l'offre technologique dédiée à l'entreprise, de même que notre Data Center.

Les acteurs publics, administrations centrales ou locales font partie des principaux comptes auprès desquels inwi a pu concevoir, déployer et gérer des architectures de cœur de réseau aux débits les plus élevés (plusieurs Gbps). Au-delà de l'équipement, inwi investit continuellement dans la formation et le développement des compétences des hommes et des femmes qui accompagnent cette transition digitale aux côtés de nos clients tout au long de leur parcours (conseil opérationnel, conseil avant-vente, design sur mesure, déploiement et delivery et service management).

On parle d'une augmentation des cyber-attaques et de la cybercriminalité dans le monde : comment peut-on s'y préparer efficacement ?

L'efficacité opérationnelle a poussé les différents acteurs économiques et publics à augmenter continuellement l'ouverture de leurs systèmes d'informations sur le web, ce qui expose leurs applications et leurs données.

Le premier prérequis pour réussir cette ouverture sans subir les dégâts provoqués par la cybercriminalité est d'adopter un déploiement de sa politique de sécurité au niveau le plus fin possible (user, device, application, temps).

Pour cela, inwi déploie pour ses clients des solutions de gestion de flotte mobile permettant justement de définir des profils d'accès, de déployer « over the air » des applications métier habilitées et de réagir en cas de perte ou d'attaque en bloquant l'accès au mobile concerné. inwi propose également des solutions d'accès dédiés, isolés de l'internet public y compris depuis les mobiles. Inwi dispose également d'outils de détection et de neutralisation rapide des attaques de type D-DOS (attaque de système) en fournissant à ses clients un « clean pipe ». *

► Propos recueillis par Thomas Brun



www.cfcim.org



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





Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

2^e Édition

Le Rendez-vous des Dirigeants

10 - 11 mai 2017
Hyatt Regency Casablanca

Un évènement,
4 Business Forums spécialisés



Le Business Forum du Développement Commercial,
du Marketing et de la Communication



Le Business Forum des Solutions
en Ressources Humaines



Le Business Forum des Solutions Digitales
et des Technologies de l'Information



Business Forum des Services Financiers

Contact : Tel. : 05 22 43 96 28 - migueld@cfcim.org



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

www.planeteentreprise.com

Regards d'experts

Des solutions concrètes pour toutes les problématiques qui vous concernent.

Chaque mois dans Conjoncture, retrouvez les précieux conseils de nos experts qui abordent de manière pratique des sujets techniques dans le domaine du juridique, du management, de la communication, des IT, etc.

Vous aussi, rejoignez la communauté des experts de Conjoncture !

Vous êtes adhérent et vous disposez d'une expertise ou d'un savoir-faire reconnu ?

La rubrique « Regards d'experts » vous offre la possibilité de publier vos contributions.

Les contributions à la rubrique « Regards d'experts » sont soumises à l'approbation du Comité de Rédaction de Conjoncture et peuvent faire l'objet d'une adaptation rédactionnelle. Sont exclus les contenus publicitaires et/ou à caractère promotionnel.



Contact : conjoncture@cfcim.org

- **Juridique** : La réforme de la Loi marocaine sur les baux commerciaux Bailleurs et locataires logés à la même enseigne ?
- **NTIC** : Point de vue et éclairage sur la transformation numérique
- **Management** : Enquête LMS sur la rémunération des dirigeants

La réforme de la Loi marocaine sur les baux commerciaux Bailleurs et locataires logés à la même enseigne ?



Me Nesrine Roudane, Avocate au Barreau de Casablanca et Associée-gérante du cabinet NERO Boutique Law Firm

La Loi n° 49-16 relative aux baux d'immeubles ou de locaux loués à usage commercial, industriel ou artisanal, publiée au Bulletin officiel n° 6490 du 11 août 2016, est entrée en vigueur le 11 février dernier.

À compter de son entrée en vigueur, la Loi 49-16 a considérablement modifié l'environnement juridique dans lequel évoluent certains propriétaires et locataires de locaux à usage commercial, industriel ou artisanal en abrogeant les dispositions du Dahir du 11 mai 1955, relatif au même objet ainsi que les dispositions de l'article 112 du Code de Commerce.

Malgré quelques contradictions, la rédaction de la Loi 49-16 est plus claire et fait l'économie du préambule légendaire du Dahir de 1955.

Dans la Loi 49-16, on décèle un souci d'homogénéisation et d'harmonisation avec d'autres dispositions législatives, notamment fiscales, ainsi que la prise en considération de l'évolution de la jurisprudence dans ce domaine.

À travers ce nouveau texte, le législateur marocain essaie d'atteindre un équilibre entre le droit de propriété commerciale et de propriété foncière.

Les principales nouveautés de cette Loi sont résumées ci-après.

La modification du champ d'application

Le champ d'application a été élargi pour inclure les baux d'immeubles loués par les coopératives, les établissements d'enseignement privé, les cliniques privées, les laboratoires pharmaceutiques et les autres organismes assimilés dans le cadre de leurs activités. En revanche, la liste des baux exclus du champ d'application de la Loi s'est allongée et comprend maintenant, en sus des baux d'immeubles ou locaux à usage commercial, industriel, artisanal appartenant au domaine public (ou encore

au domaine privé de l'État, aux collectivités territoriales ou aux établissements publics, quand ces biens sont affectés à l'intérêt général), les baux de locaux entrant dans le cadre des Habous, les baux emphytéotiques et les contrats de crédit-bail :

- les baux résultant d'une décision judiciaire ;
- les baux des locaux situés dans des centres commerciaux gérés sous une seule enseigne ; et
- les baux situés dans les espaces réservés à l'accueil de projets d'entreprises exerçant leurs activités dans les secteurs de l'industrie et les technologies de l'information et qui sont réalisés par l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics ou les entreprises détenues en totalité ou en majorité par l'État ou une personne de droit public.

« Le locataire expulsé ou évincé a le droit d'être indemnisé. Cette indemnisation doit être égale au préjudice subi et couvrir la valeur marchande du fonds de commerce. »

À noter que les baux exclus du champ d'application de la Loi n° 49-16 restent soumis aux dispositions des articles 627 à 699 du Dahir du 12 août 1913 formant Code des Obligations et des Contrats (DOC), sauf existence de dispositions particulières (comme c'est le cas notamment pour les contrats de crédit-bail) ou de stipulations contraires.

L'exigence d'un écrit et d'un état descriptif des lieux loués

La nouvelle Loi impose non seulement la mise en place d'un contrat de bail écrit ayant date certaine, mais aussi l'obligation de réaliser un état descriptif des lieux loués au moment de la prise de possession et qui aura la valeur de preuve entre les parties.

La Loi 49-16 a ainsi supprimé les baux verbaux qui étaient admis sous l'ancien régime. Notons ici que même si le législateur a prévu que les baux commerciaux qui ne sont pas consignés par écrit restent régis par cette Loi et que les parties peuvent convenir à tout moment de conclure un contrat conforme à la Loi n° 49-16, le locataire a intérêt à opter pour un contrat écrit, car le respect de cette exigence est déterminant pour enclencher certaines procédures et obtenir certaines indemnités.

Le loyer et les charges locatives

Sous réserve des dispositions relatives à la spéculation en matière de fixation des loyers, les parties sont libres dans la fixation du loyer.

Toutefois, sauf stipulation contraire dans le contrat de bail, les charges locatives sont maintenant incluses dans le loyer.

Le droit au renouvellement

Le locataire bénéficie du droit au renouvellement dès qu'il dispose de la jouissance des locaux pendant deux ans consécutifs.

Rappelons que le Dahir abrogé portait cette période à quatre années si le locataire bénéficiait d'un bail verbal.

La Loi n° 49-16 a également consacré le droit d'entrée ou le « pas de porte » : le droit au renouvellement (le « droit au bail ») est accordé au locataire dès le versement d'un pas de porte, qui doit néanmoins être consigné par écrit dans le contrat de bail ou dans un acte séparé. Le montant consigné constituera, en principe, le minimum à payer au locataire en cas d'éviction.

Dans les deux cas, le locataire bénéficie, nonobstant toute clause contraire, du droit au renouvellement et son bail ne peut prendre fin que conformément aux dispositions de la Loi (notamment son article 26).

Ainsi, le bailleur souhaitant mettre un terme au contrat de bail doit mettre en demeure le locataire en précisant la raison qu'il invoque et accorder un délai pour l'éviction à compter de la réception de la mise en demeure.

Ce délai est de 15 jours si le motif est le non-paiement des mensualités locatives ou si le local menace de tomber en ruine. Le délai est toutefois de trois mois si le motif est la récupération pour usage personnel, la démolition et la reconstruction, l'extension ou la surélévation, ou encore pour une raison sérieuse du fait de la violation des stipulations du contrat.

Passé ce délai, le bailleur a le droit de saisir la justice pour l'homologation de la mise en demeure et ce à l'intérieur d'un délai de 6 mois, courant à partir de la fin du délai accordé au locataire.

Le droit à indemnisation

En plus de son droit au renouvellement, le locataire expulsé ou évincé a également le droit d'être indemnisé.

Cette indemnisation doit être égale au préjudice subi et couvrir la valeur marchande du fonds de commerce. Elle est déterminée sur la base des déclarations fiscales des quatre dernières années, des dépenses engagées pour les améliorations et modifications, des éléments perdus du fonds de commerce et des frais de déménagement. Cependant, l'indemnité n'est pas due dans des cas limitativement énumérés par l'article 8 de la Loi, dont : le défaut de paiement

du loyer dans un délai de 15 jours à compter de la réception d'une mise en demeure du bailleur, le changement d'activité du fonds de commerce effectué sans l'accord du bailleur, le fait d'opérer des changements sur les locaux sans l'accord du bailleur, la perte de la clientèle et de la réputation du fonds en cas de cessation d'activité.



Droit de reprise des lieux abandonnés ou fermés

Le bailleur peut demander au président du tribunal d'ordonner l'ouverture du local et la récupération des lieux si le locataire abandonne le local et cesse de payer les loyers pendant 6 mois.

Le bail est résilié si le locataire reste absent 6 mois après l'exécution de l'ordonnance, qui devient alors définitive.

Si le locataire réapparaît pendant l'exécution de l'ordonnance, il est automatiquement sursis à exécution et le président du tribunal peut accorder au locataire un délai de 15 jours pour régulariser sa situation sous peine de voir l'exécution de l'ordonnance poursuivie à son encontre.

Le droit au retour

Afin de garantir au locataire son droit de retour, la Loi n° 49-16 a organisé les différents cas et les modalités d'exercice du droit de reprise.

Parmi ces cas, la démolition et reconstruction de l'immeuble, les constructions menaçant ruine et les cas d'expansion ou surélévation.

Le droit du locataire de sous-louer ou céder son bail et le droit de préemption du bailleur

Contrairement à l'ancien texte, aux termes de la nouvelle Loi, la sous-location totale ou partielle est permise, sauf stipulation contraire du bail.

Toutefois, si le loyer de la sous-location est supérieur au loyer principal, le bailleur a le

droit de demander la révision du loyer.

Par ailleurs, le locataire a désormais le droit de céder son droit au bail avec ou sans les autres éléments du fonds de commerce sans obtenir l'accord du bailleur, à qui la cession doit néanmoins être obligatoirement signifiée, sous peine d'inopposabilité.

En cas de cession, la nouvelle Loi institue un droit de préemption au profit du bailleur, qui peut reprendre le local moyennant le versement ou le dépôt des sommes engagées par le nouveau locataire, et ce, dans un délai de 30 jours à compter de sa signification, sous peine de ne plus pouvoir se prévaloir de son droit de préemption.

La clause résolutoire

Contrairement à l'ancien régime, la nouvelle loi permet aux parties d'insérer dans le contrat de bail une

clause résolutoire qui pourrait permettre au bailleur de mettre un terme au contrat de bail en cas de défaillance du locataire.

Ainsi, en présence d'une clause résolutoire, le bailleur peut mettre en demeure le locataire défaillant n'ayant pas payé trois mensualités locatives. Si cette mise en demeure reste infructueuse après quinze jours de sa réception par le locataire, le bailleur peut saisir le juge des référés pour constater la réalisation de la condition et ordonner la restitution du local.

Autre nouveauté

La Loi n° 49-16 donne la possibilité au locataire d'élargir l'usage commercial du local à des activités qui n'ont pas été forcément prévues par le contrat de bail, à condition d'obtenir l'accord du bailleur et que ces activités ne soient pas incompatibles avec l'objet et les caractéristiques de l'immeuble et qu'elles ne compromettent pas la sécurité de la construction.

Entrée en vigueur et gestion des différends

À compter de son entrée en vigueur, le 11 février 2017, la Loi n° 49-16 s'applique à tous les différends relatifs aux baux d'immeubles ou de locaux loués à usage commercial, industriel ou artisanal, y compris ceux conclus avant cette date. Les juridictions de commerce sont compétentes pour connaître de tous les litiges afférents aux baux commerciaux, à défaut de recours à un mode alternatif de règlement des différends. *

Point de vue et éclairage sur la transformation numérique

« Une majorité d'entreprises aura totalement intégré le digital dans sa stratégie d'ici 4 ans » annonçait le cabinet IDC dans son FutureScapeReport, en novembre dernier. Si l'on ignore si l'entreprise marocaine confirmera cette prévision, une chose est sûre, le sujet du digital est d'actualité dans le Royaume. Mais cette fameuse transformation numérique recouvre un large panel de sujets, parfois difficiles à appréhender de façon concrète pour les dirigeants. Voici quelques éclairages...



Mourad El Mahjoubi
Directeur Général,
Visiativ Africa

Appréhender la transformation digitale dans sa globalité

Quand on évoque la Transformation Numérique, on a souvent tendance à penser à la manière dont on commercialise ou dont on communique à propos des produits et des services, ou encore aux aspects technologiques qui y sont liés.

Or, la révolution numérique que nous connaissons impacte l'entreprise à plusieurs niveaux : elle fait naître de nouveaux enjeux et, dans le même temps elle apporte les outils et les solutions pour relever ces nouveaux défis.

Ainsi, la transformation numérique consiste plutôt à faire évoluer l'entreprise dans sa globalité dans un monde digital et connecté autour d'axes et d'enjeux fondamentaux, à savoir : repenser son business model, créer l'intimité client et développer son excellence opérationnelle.

Une question essentielle se pose pour les entreprises qui ne sont pas nées avec le numérique : comment continuer à générer du business dans un monde digital et

ultra-connecté ? En effet, sur le long terme, une entreprise qui base son activité sur des modèles d'affaires, d'organisation et de distribution en vogue au cours du siècle dernier, doit se réinventer pour rester pérenne. La révolution numérique a placé le client aux manettes. Ce dernier a désormais les pleins pouvoirs et devient de plus en plus exigeant, vis-à-vis de lui-même ou de l'entreprise. L'expérience client devient alors un sujet majeur. Structurer des données qui ne le sont pas afin de mieux cerner ses clients, se baser sur ses datas pour créer des expériences pertinentes... tels sont les enjeux de l'entreprise aujourd'hui.

La réflexion autour de la transformation numérique doit permettre d'intégrer le digital dans chaque dimension et service de l'entreprise. Ainsi, les outils mis en place devront permettre de décloisonner les différents services de l'organisation afin de fluidifier et de capitaliser sur les échanges d'information, suivre les indicateurs de performance préalablement définis et permettre un pilotage proactif de l'activité.

La transformation numérique : des étapes et des enjeux différents, propres à chaque entreprise

Passer d'une vision « traditionnelle » de l'entreprise au tout digital, sans transition, serait totalement utopiste. Cette transformation doit s'opérer de façon progressive et elle doit surtout être adaptée et planifiée selon la maturité de l'entreprise, ses enjeux et le contexte dans lequel elle évolue.

Si l'on prend le cas du Maroc, on peut considérer que la PME « moyenne » est plutôt en phase démarrage de cette transformation. Beaucoup de PME sont, en effet, en phase de dématérialisation du capital documentaire (utilisation des outils bureautiques, Gestion Électronique de Documents). La seconde étape sera de structurer et d'organiser les flux d'activité en dématérialisant ces processus (workflows). Alors, et seulement à cette condition, l'entreprise pourra s'ouvrir à l'ensemble de son écosystème (clients, distributeurs, partenaires...) au travers d'une plateforme unique, qui évoluera avec elle. *

Les 3 erreurs à ne pas commettre en matière de transformation numérique

1. Se dire que la transformation numérique est réservée aux secteurs bancaire et telecom ou aux Grandes Entreprises. Chaque entreprise est en mesure, à son échelle, de se transformer avec des outils à la fois simples et pragmatiques qui lui permettront de mettre un pied dans le digital pour en tirer le meilleur parti.
2. Entendre la transformation numérique sous un prisme uniquement technologique. En effet, elle implique d'adopter une vision de l'entreprise dans son ensemble, de se poser des questions fondamentales et, enfin, d'évaluer en quoi le digital impacte son organisation, son modèle de vente, sa relation client, etc.
3. Miser sur le 100 % digital et négliger l'humain. La dimension relationnelle est et restera incontournable. Ainsi, nous devons penser l'entreprise comme une plateforme « phytégale » : physique et digitale. Réinventer son business model pour être en phase avec le monde numérique et exploiter les leviers technologiques à chaque niveau de l'organisation devient une condition de pérennité pour les entreprises. Celles qui tireront leur épingle du jeu seront celles qui sauront combiner plateformes technologiques et points de contacts physiques, formels ou informels, pour créer les synergies plaçant le client au cœur de leur démarche.

Enquête LMS sur la rémunération des dirigeants

LMS

En février 2017, le cabinet LMS a publié les résultats de son enquête annuelle sur la rémunération des dirigeants, qui est à sa 20^e édition. Elle a été menée auprès d'un panel de plus de 50 grandes entreprises (chiffre d'affaires supérieur à 1 milliard de dirhams et effectif de plus de 400 salariés), de tous secteurs. L'enquête couvre 67 postes répartis en 11 grandes filières (commercial, achat, SI, RH, juridique, finances, etc.). Découvrez les principaux résultats.

Taux moyen d'augmentation annuel en 2017 : 3,2 %

Critères entrant en compte dans les augmentations annuelles :

- 1 – Inflation/pouvoir d'achat
- 2 – Résultats de l'entreprise

Critères entrant en compte dans la régularisation :

- 1 – Résultats de l'entreprise
- 2 – Marché
- 3 – Position dans la grille des salaires

Directeur Commercial Cadre dirigeant/membre du CODIR

Âge moyen : 43 ans
Expérience : 15 ans
Formation : MBA, Master, BAC + 5 Écoles de commerce

Positionnement sur le marché			
	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^e quartile
Salaire annuel fixe brut	856 084	1 336 318	1 487 496
Salaire variable annuel	178 050	389 048	600 085
Salaire variable annuel en %	17 %	25 %	30 %
Salaire annuel brut total	1 034 134	1 822 329	2 097 598

Directeur Financier Cadre dirigeant/membre du CODIR

Âge moyen : 42 ans
Expérience : 15 à 20 ans
Formation : MBA, BAC + 5 École de commerce

Positionnement sur le marché			
	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^e quartile
Salaire annuel fixe brut	1 197 796	1 309 815	1 712 891
Salaire variable annuel	211 696	405 360	556 253
Salaire variable annuel en %	15 %	22 %	25 %
Salaire annuel brut total	1 409 492	1 715 175	2 269 144

Directeur des Ressources Humaines Cadre dirigeant/membre du CODIR

Âge moyen : 45 ans
Expérience : 15 à 20 ans
Formation : MBA, BAC + 5 École de commerce, Ingénieur

Positionnement sur le marché			
	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^e quartile
Salaire annuel fixe brut	744 195	1 277 480	1 505 480
Salaire variable annuel	81 036	325 050	485 050
Salaire variable annuel en %	12 %	23 %	25 %
Salaire annuel brut total	841 353	1 371 779	1 871 779

Directeur Industriel Cadre dirigeant/membre du CODIR

Âge moyen : 45 ans
Expérience : 10 à 16 ans
Formation : Ingénieur

Positionnement sur le marché			
	1 ^{er} quartile	Médiane	3 ^e quartile
Salaire annuel fixe brut	747 455	1 245 387	1 624 215
Salaire variable annuel	100 406	374 099	489 907
Salaire variable annuel en %	12 %	23 %	24 %
Salaire annuel brut total	864 861	1 579 486	2 002 514

Le Coin des Adhérents

Les nouveaux adhérents

Adhérents Commerce

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE	TÉLÉCOPIE
AFRIZONE	Import-export	CASABLANCA	05 22 52 33 21	
ARTISAN SAVONNERIE ARTISANALE	Savonnerie artisanale - Fabrication d'huile d'argan cosmétique	CASABLANCA	06 61 69 87 23	05 22 76 80 29
BALDE GLOBAL	Import-export, négoce et distribution	CASABLANCA	05 22 64 16 54	05 22 64 16 04
Brahim MAGHARA	Couturier traditionnel	AGADIR	06 15 73 61 90	
C T INSTRUMENTS	Etude, fournitures et appareils de contrôle et instrumentation	CASABLANCA	05 22 60 43 41	05 22 60 43 42
CAFE RYAD OUASSIM	Café - Restaurant	CASABLANCA	05 23 72 42 89	
Chakib ABDELGHANI	Serrurier	MEKNES	06 61 25 30 43	
COMPTOIR D'ELECTRICITE AGADIR	Electricité en général	AGADIR	05 28 22 02 45	05 28 22 97 62
COUSSOUVI TRAVAUX	Construction de bâtiment - Travaux divers	MARRAKECH	06 06 93 93 87	
DISTRISUD	Importation et distribution de consommables informatiques	CASABLANCA	05 22 94 56 91	05 22 94 41 96
EQUIPEMENT MEDICAL BIOLOGIQUE	Importation et distribution de consommables et matériaux médicaux	CASABLANCA	05 22 24 00 98	05 22 24 01 16
Fouad ELMOUGHIR	Habillement - Prêt-à-porter	CASABLANCA	06 52 58 82 97	
GENERAL EQUIPEMENTS INDUSTRIE ET AUTOMOBILE	Pièces automobiles	CASABLANCA	05 22 42 64 40	05 22 22 79 17
GHALI ENERGIE	Station-service	CASABLANCA	06 61 41 44 29	
INA CAR	Location de voitures	CASABLANCA	05 23 32 60 68	08 08 30 40 04
MIFA MOTORS	Vente d'engins de marque YAMAHA	CASABLANCA	05 22 43 67 00	05 22 43 67 11
NADA BIO	Produits agricoles biologiques	AGADIR	06 61 94 59 59	
OMAR YOU NEGOCE	Import-export et commercialisation de matériel agricole et BTP	MARRAKECH	05 24 49 31 86	05 24 49 31 86
ORLIMEDIS	Matériel médical	CASABLANCA	05 22 27 35 06	05 22 27 37 09
SKM LOGISTIQUE	Production, emballage et exportation de fruits et légumes frais	AGADIR	05 28 33 14 87	05 28 33 14 87
SOUSS BUILDING	Promotion immobilière	CASABLANCA	05 29 04 42 71	05 29 04 42 01
TRANSMISSION SERVICE SOLUTION	Ventes de pièces de rechange pour voitures	CASABLANCA	05 22 20 94 44	05 22 20 84 44
YAHYAOUI ELEC	Import-export, négoce et transport de marchandises	MEKNES	06 56 03 37 53	

Adhérents Industrie

APROBOIS	Menuiserie	CASABLANCA	06 61 20 11 68	
AZROU MATERIAUX	Exploitation de fonds de commerce, travaux de BTP - Commercialisation de matériaux de construction	AGADIR	05 28 24 11 39	05 28 22 27 50
DOUNIA SEL 1	Production et commercialisation de sel industriel et alimentaire	CASABLANCA	05 22 94 61 93	05 22 94 61 93
EUROSTYLES SYSTEMS TANGER SA	Moulage de pièces injectées en plastique	TANGER	05 39 39 71 10	
HYDROQUIP	Vente et fabrication de composants hydrauliques - Maintenance	PARIS	00 33 4 78 79 95 95	00 33 4 78 79 25 76
LES SALINES DU GHARB	Production et valorisation du sel gemme en sel alimentaire	RABAT SALE	05 37 90 04 06	05 37 90 13 06
MAROC DESSERT INTERNATIONAL	Boulangerie, pâtisserie, glaces, confiserie et chocolaterie	CASABLANCA	05 22 67 70 30	05 22 67 70 35
MANUFACTURE MAROCAINE DE PLASTIQUE INDUSTRIEL	Production de matière en plastique - Sous-traitance	CASABLANCA	05 22 55 61 67	

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE	TÉLÉCOPIE
PEUGEOT CITROËN AUTOMOBILES MAROC (PCAM)	Constructeur de voitures	RABAT SALE	06 03 10 16 99	
SAFWA GRAINS	Transformation et concassage du caroube - Trituration d'huile d'olive - Extraction d'huile d'olive	MARRAKECH	05 24 32 09 83/84	05 24 32 09 95

Adhérents Services

ASSURANCES HMAMI	Assurances	MEKNES	05 35 51 37 69	05 35 52 22 64
ATLANTIC TRADING AND SHIPPING	Consignation de navires	CASABLANCA	05 23 38 88 37	05 23 38 88 38
AXEL TELECOM	Matériel informatique - Sécurité SI - Import-export - Formation	CASABLANCA	05 22 37 84 90	05 22 37 84 90
BLACK ARECA	Accompagnement des entreprises et des investisseurs en Afrique subsaharienne	CASABLANCA	05 22 27 62 14	
BOUKMANIA PRIVE	Soutien, accompagnement et orientation scolaire - Préparation d'examens, de tests et de concours - Formation professionnelle en langues, bureautique et management - Edition de contenu numérique pédagogique	CASABLANCA	05 22 22 50 62	
BUILDERS & PARTNERS	Ingénierie et études techniques	PARIS	00 33 6 68 12 21 84	
CADRAGES	Signalisation interne et externe - Architecture d'intérieur - Design	CASABLANCA	06 61 17 45 55	
COACH2WIN	Coaching et formation	CASABLANCA	06 61 91 12 36	
COLLEGE NATIONAL DES EXPERTS ARCHITECTES MAROCAINS	Collège National des Experts Architectes Marocains - Association - Formation continue et initiale des architectes et experts - Arbitrage et médiation	CASABLANCA	05 22 31 92 11	05 22 44 62 86
CONSTR.E.B. N. G.	Constructions - Gros œuvres	CASABLANCA	05 22 47 50 98	05 22 47 50 93
DADI STUDIO DESIGN	Architecture d'intérieur et design global	CASABLANCA	06 62 12 85 99	
DITRAB	Travaux divers - Bâtiment - Menuiserie aluminium	CASABLANCA	06 60 08 44 33	
DMD AND CO	Formation en journalisme écrit - Média training et prise de parole en public - Communication RP coaching - Production (capsules de communication)	PARIS	00 33 1 43 29 11 32	
EVEREST CONSEIL	Organisation de conférences - Team building - Coaching - Conseil	CASABLANCA	06 63 72 45 46	05 22 39 52 48
EXPERT FIDUCIAIRE	Comptabilité, finance et fiscalité	CASABLANCA	05 22 21 97 68	
FUTURE LINK	Ingénierie - Conseil - Vente et réparation d'équipement et matériel informatique	CASABLANCA	05 37 20 06 73	05 37 20 07 28
HDID ET ASSOCIES	Audit financier - Conseil juridique et fiscal	CASABLANCA	05 22 94 16 78	
HOPE 3K SERVICES	Conseil SI-IT - Trading télécom	CASABLANCA	06 00 04 37 19	
LOCUS ENGLISH	Centre de langue anglophone	TANGER	05 22 23 86 32	05 22 23 86 32
MAHJOUB MUB DESIGN STUDIO	Architecture d'intérieur - Design global	PARIS	00 33 6 40 28 24 75	
MAITRE Notaire Hicham SABIRY	Notaire	CASABLANCA	05 22 86 22 46/47	05 22 56 22 48
MANAGEMENT SYSTEMS - DQS	Certification des systèmes de management et gestion de la qualité	CASABLANCA	06 61 07 49 42	
MAROUANE PUB	Agence de publicité	CASABLANCA	06 26 33 07 55	
MONDIAL STAR AUTO	Réparation générale d'automobiles	CASABLANCA	05 22 60 22 44	05 22 60 22 44
PIZZA EXPRESS	Pizzeria - Restauration	CASABLANCA	05 22 25 22 52	
PREVACALL	Centre d'appel	MEKNES	06 61 40 46 70	
PROXIMA CONSEIL	Accompagnement, coaching et formation pour tous les secteurs industriels et tertiaires	CASABLANCA	05 22 24 52 79	05 22 24 52 86
RAA TECHNOLOGIE	Agence de publicité	MARRAKECH	06 61 24 69 33	
SEVENTH DREAM	Stratégie - Market place - Trading - Produits cosmétiques - Tourisme	CASABLANCA	05 22 95 82 82	05 22 95 80 23
TAMARIS TOURS	Transport touristique	CASABLANCA	05 22 53 71 42	
VIGICERT	Audit - Certification et formation dans le domaine des systèmes de management	CASABLANCA	05 23 32 39 43	05 23 30 19 34

Le Coin des Adhérents

Agenda fiscal

Calendrier fiscal d'avril 2017

Impôt sur le revenu

1/ Revenus salariaux, traitements, indemnités et émoluments, pensions, rentes viagères : Versement par les employeurs et débirentiers des retenues opérées à la source le mois précédent.

2/ Versement des retenues opérées à la source le mois précédent sur les redevances, rémunérations, cachets et versés à des personnes non domiciliées fiscalement au Maroc.

3/ Versement de la retenue à la source sur les revenus des capitaux mobiliers du mois précédent.

4/ Déclaration et versement auprès du receveur de l'administration fiscale des prélèvements sur les profits de cessions de valeurs mobilières du mois précédent.

5/ Perte de loyer : demande de réduction ou de décharge.

6/ Versement de la retenue à la source sur les profits de cession de valeurs mobilières

opérées par les intermédiaires financiers habilités teneurs de comptes titres, effectuée sur les cessions du mois précédent.

7/ Versement par les cliniques et établissements assimilés de l'IR retenu à la source sur les honoraires et revenus versés aux médecins non patentables.

8/ Déclaration du résultat fiscal et du revenu global et paiement de l'impôt sur les revenus pour les professions libérales soumis au BNR ou RNS. Déclaration pour l'option en BNR ou au résultat simplifié.

Impôt sur les sociétés

1/ Versement par les sociétés des retenues effectuées le mois précédent au titre des sociétés étrangères non résidentes.

2/ Versement de la retenue à la source sur les revenus des capitaux mobiliers.

3/ Versement par les sociétés des retenues à la source opérées le mois précédent au titre des produits des actions, parts sociales

et revenus assimilés, ainsi que, au titre des intérêts et produits de placement à revenus fixes.

4/ Déclaration du résultat fiscal pour les sociétés non résidentes n'ayant pas d'établissement au Maroc, au titre des plus-values, résultantes de la cession des valeurs mobilières réalisées au Maroc.

Taxe sur la valeur ajoutée

1/ Déclaration et versement avant le 20 du mois par les redevables soumis au régime de la déclaration mensuelle. Les déclarations sur support magnétiques restent pour la fin du mois.

2/ Déclaration et versement avant le 20 du mois par les redevables soumis au régime de la déclaration trimestrielle (chiffre d'affaires taxable inférieur ou égal à 1.000.000 de dirhams par an) au titre de la taxe du 1^{er} trimestre.

Demandes d'emploi

Aviculture/agroalimentaire

26 - H. 51 ans - Technico-commercial - Polyvalent domaine avicole et agroalimentaire - Plus de 15 ans d'expérience en France et à l'international - Étudie toute proposition pour le lancement ou le développement de structures avicoles (poule reproductrice chair/poule pondeuse œufs de consommation/dinde reproductrice/cane reproductrice Pékin et Barbarie/gavage du mulard/poulets industriels/poulets label et poulets beldi) ou agroalimentaires (abattoir de volaille/charcuterie/plats cuisinés/poissons et dérivés/IAA) - Mobilité internationale - Disponible de suite.

Architecture du paysage

27 - H. 63 ans - Architecte-paysagiste avec plus de 30 années d'expérience dans les divers métiers du paysage - Met à disposition son « savoir-faire » dans les domaines variés : la conception/l'étude/le conseil/l'expertise/la formation/la réalisation et le suivi des travaux en décoration

florale et architecture paysagère - Libre de suite - Étudie toutes propositions.

Commercial/vente

28 - H. 48 ans - Formation commerciale - Dynamique/Polyvalent/Conseil et vente - Grande expérience dans la vente automobile - Cherche poste de vendeur - Étudie toutes propositions.

Ingénierie

29 - H. 27 ans - Ingénieur en mécanique (IFMA groupe École des Mines Clermont-Ferrand) - Conception/Fabrication/Gestion de projets - Trilingue anglais/français/espagnol - 2 ans d'expérience (Pays-Bas et Maroc) - Cherche poste - Étudie toutes propositions.

Logistique

30 - H. 53 ans - DEUG en droit - Formation sur l'étude du projet professionnel personnel en France - Expérience dans le domaine de logistique ferroviaire (France) et le développement commer-

cial - Bonne maîtrise de l'outil informatique - Sens de l'écoute et d'analyse - Capacité de traduction (Français/Arabe) (Arabe/Français/Arabe) - Étudie toutes propositions. Cherche un poste stable.

Management

31 - H. 49 ans - Ingénieur Grande École française - Cadre dirigeant, 24 ans expériences à l'International et au Maroc dans le management de directions (développement, international, production) et de centres de profit - Expérience auprès de grands opérateurs internationaux - Secteurs : industrie, énergie, utilities, services, banque, conseil - Expérience dans la gestion des PPP (Partenariats Public-Privé)/ mise en place et suivi des partenariats internationaux/très bonne connaissance du droit des affaires et du financement de projet - Accompagnement de sociétés étrangères pour leur développement au Maroc - Cherche poste de cadre de direction. Ouvert à étudier opportunité dans ce sens.

32 - H. 44 ans - BTS force de vente - 20 ans d'expérience dans le développement commercial dont 5 à l'international (Turquie, Afrique de l'Ouest, Maghreb) - Forte expérience en management d'équipe commerciale - Bonne maîtrise de l'anglais/turc/arabe - Cherche poste d'encadrement commercial dans tous secteurs.

33 - H. 49 ans - Mastère en logistique et transport à EHTP (Casablanca) et Ingénieur d'application en génie mécanique et productive (Mulhouse) - Plus de 24 ans d'expérience professionnelle

acquise dans les domaines du management des équipes, de l'exploitation des hydrocarbures, de la logistique et des transports - Cherche un poste de Management - Étudie toutes propositions.

34 - H. 40 ans - Master spécialisé en Marketing et Développement Commercial (ENCG Settat).

Plus de 12 ans d'expérience dans le développement commercial dans les grands groupes. Cherche un poste de responsabilité - Étudie toutes propositions.

Systèmes d'information

35 - F. 29 ans - Master en systèmes d'informations et aide à la décision - 5 ans d'expérience dans divers secteurs en France (banque/assurances/grande distribution) - Maîtrise de plusieurs outils décisionnels (ETL/Reporting) - Cherche poste de AMOA/Chef de projet BI.

► Siham Hassini

Tél : 05 22 48 93 17

siham.hassini@diplomatie.gouv.fr

Contacts CFCIM

Service Adhésions

► Séloua El Maataoui
Tél. : 05 22 43 96 11
selmaataoui@cfcim.org
► Wafaâ Laachir
Tél. : 05 22 43 96 48
wlaachir@cfcim.org
► Karim Batata
Tél. : 05 22 43 96 12
kbatata@cfcim.org

Service Visas

► Loubna Marill
Tél. : 05 22 43 96 47
lmarill@cfcim.org
► Chantal Maurel
Tél. : 05 22 43 96 17
cmaurel@cfcim.org

Promotion des Services de la CFCIM

► Fatima-Ezzahra Jamil
Tél. : 05 22 43 29 80
fejamil@cfcim.org

Service Emploi

► Siham Hassini
Tél : 05 22 48 93 17
siham.hassini@diplomatie.gouv.fr

Appui aux Investisseurs et à la Création d'Entreprise

► Khalid Idrissi Kaitouni
Tél. : 05 22 43 96 04
kidrissi@cfcim.org

Pôle Salons et Évènementiel

► Hicham Bennis
Tél. : 05 22 43 96 27
hbennis@cfcim.org

Missions de Prospection sur les Salons Professionnels en France et à l'International

► Nadwa El Baïne
Tél. : 05 22 43 96 23
nelbaine@cfcim.org

Missions de prospection B2B en Afrique et à l'International

► Amal Belkhemmar
Tél. : +212 (0)5 22 43 96 31
abelkhemmar@cfcim.org

Pôle CFCIM Business France

► Charafa Chebani
Tél. : 05 22 43 96 33
cchebani@cfcim.org

Centre de Médiation pour l'Entreprise

► Khalid Idrissi Kaitouni
Tél. : 05 22 43 96 04
centredemediation@cfcim.org

Parcs Industriels

► Mounir Benyahya
Tél. : 05 22 59 22 04
parcsindustriels@cfcim.org

Campus de Formation

Ecole Française des Affaires
► Amine Barkate
Tél. : 05 22 35 02 12
abarkate@cfcim.org

CEFOR Entreprises

► Laila Benyahya
Tél. : 06 67 03 03 25
lbenyahya@cfcim.org

Direction Communication

► Wadad Sebti
Tél. : 05 22 43 96 09
wsebti@cfcim.org

Délégations Régionales

Agadir

► Fatima-Ezzohra Trissia
Tél. : 05 28 84 41 91
agadir@cfcim.org

Fès

► Khadija Quessar
Tél. : 05 35 94 30 36
fes@cfcim.org

Marrakech

► Siham Belain
Tél. : 05 24 44 94 91
marrakech@cfcim.org

Meknès

► Noura Moustir
Tél. : 05 35 52 22 10
meknes@cfcim.org

Oujda

► Abdenbi El Bouchikhi
Tél. : 05 36 71 05 71
oujda@cfcim.org

Rabat

► Bouchra Chliah
Tél. : 05 37 68 24 29
rabat@cfcim.org

Tanger

► Karima Khdim
Tél. : 05 39 32 22 22
tanger@cfcim.org

Bureau de Paris

► Faïza Hachkar
Tél. : 0033 1 40 69 37 87
paris@cfcim.org

L'association du mois

Association « L'École pour tous » - Maroc

L'École pour tous – Maroc est une association qui œuvre en faveur des enfants défavorisés dans le milieu péri-urbain et rural, en leur donnant les moyens de suivre leur scolarité dans de bonnes conditions.

Sa mission : inciter les parents à scolariser leurs enfants en améliorant la qualité de l'enseignement, lutter contre l'abandon scolaire et fidéliser les élèves en leur offrant un meilleur confort à l'école. Une attention toute particulière est accordée à la scolarisation des petites filles en milieu rural, notamment à travers l'installation de l'eau et de sanitaires dont l'absence constitue un facteur majeur de déscolarisation pour les écolières. L'association agit à la fois en faveur des élèves et de leur environnement familial en déployant des moyens matériels et humains.



Elle remet notamment en état des écoles délabrées, réhabilite des installations électriques et sanitaires, ou encore équipe des classes.

En outre, L'École pour tous organise des collectes de vêtements, de denrées alimentaires, de livres, de cartables, etc. en faveur des élèves et de leurs familles. Des vélos sont également distribués aux enfants qui parcourent souvent plusieurs kilomètres à pied pour atteindre leur école. L'association met, aussi, en place des caravanes médicales dans les régions les plus reculées et crée des infrastructures de divertissements culturels et sportifs.

► **Contact :**

Adresse : 4 rue Melouiya, appartement 7, Agdal Rabat
GSM : 06 61 19 35 36 / 06 59 50 07 00



Agenda Culturel

INSTITUT FRANÇAIS

MAROC



► **Du 15 avril au 15 septembre 2017**
4^e édition du Concours de films courts
« Ana Maghribia »

► **Du 19 avril au 31 juillet 2017**
Exposition
« Face à Picasso »
Musée Mohammed VI
Rabat



► **Du 3 au 7 mai 2017**
21^e édition du Salon International de Tanger
des Livres et des Arts
Palais des Institutions Italiennes à Tanger

► **Du 10 au 14 mai 2017**
Semaine du dialogue
à Marrakech

► **Du 11 au 13 mai 2017**
7^e édition de la Cigogne Volubile, Le
Printemps des Livres Jeunesse du Maroc
Dans tous les Instituts Français du Maroc

► **13 mai 2017**
3^e édition de la Nuit Électronique
Casablanca

► **Du 16 au 25 mai**
Pièce de théâtre « Le malade imaginaire »
de Molière, mise en scène par Michel Didym
Casablanca : le 16 mai
Marrakech : 19 mai
Rabat : 23 mai
Meknès : 25 mai

Pour plus d'informations :
Institut français du Maroc
www.if-maroc.org

Nourrir la terre pour nourrir la planète



Avec près d'un siècle d'expertise, le Groupe OCP est un des leaders mondiaux sur le marché du phosphate et de ses dérivés. Contribuant à nourrir une population mondiale grandissante en fournissant des fertilisants essentiels à la croissance des plantes, le Groupe œuvre à la vision d'une agriculture durable et prospère, en augmentant les rendements agricoles tout en préservant les sols. Acteur influent du développement économique et social du Maroc, OCP s'engage avant tout pour l'avenir des générations futures.

SPONSOR OFFICIEL



SALON INTERNATIONAL DE
L'AGRICULTURE AU MAROC

Du 18 au 23 avril 2017
Meknès - Maroc



www.ocpgroup.ma



Tectra

Travail temporaire
Recrutement

N°1 DU TRAVAIL TEMPORAIRE AU MAROC



VOTRE PARTENAIRE RESSOURCES HUMAINES

- 🌐 Travail Temporaire
- 🌐 Recrutement
- 🌐 Conseil et Solutions RH
- 🌐 Gestion de Contrats
- 🌐 CTT,CDD,CDI



TERTIAIRE - INDUSTRIEL - BTP - AGRICOLE - HOTELLERIE & TOURISME

WWW.TECTRA.MA
0522 43 03 49

Suivez nous sur :

