

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

L'INVITÉ DE CONJONCTURE
ABDELKBIR MOUTAWAKKIL



Startups au Maroc

**L'émergence
d'un écosystème**



Forum Adhérents



**Echos International
Zoom sur Congo-
Brazzaville**



**2^e édition de Planète
Entreprise**



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



SOYONS ÉCO-RESPONSABLES

GPL CARBURANT UNE SOLUTION PROPRE
ET PLUS ÉCONOMIQUE POUR LES CHARIOTS ÉLÉVATEURS.



Editorial

Startups au Maroc : l'émergence d'un écosystème

« Du rêve au business »

Philippe-Edern KLEIN
Président

Les plus belles success-stories sont nées d'une idée révolutionnaire et surtout de la persévérance d'un entrepreneur. Après les années 2000, marquées par l'éclatement de la bulle internet et ses dérivées spéculatives, le concept de startup a aujourd'hui atteint l'âge de raison. Si la composante de l'innovation et de la créativité est toujours très présente, les process de management se sont, quant à eux, beaucoup rapprochés de ceux de l'entreprise traditionnelle.

Au Maroc, l'écosystème des startups s'organise et se consolide, notamment grâce au développement de nouveaux programmes de soutien. Le Maroc compte beaucoup sur ces jeunes pousses pour redonner un élan à son économie, ainsi qu'à ses emplois.

Afin d'apporter sa pierre à l'édifice, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) va prochainement lancer un dispositif d'accompagnement des startups. Nous souhaitons ainsi faire bénéficier les porteurs de projet de notre longue expertise dans le domaine de l'appui à la création d'entreprise et de la formation, car c'est en disposant d'un accompagnement ciblé à chaque étape qu'ils pourront mettre de leur côté toutes les chances de succès.

Comme à chaque édition, les startups étaient particulièrement bien représentées sur les différents business forums de Planète Entreprise. Cet évènement est désormais incontournable pour beaucoup de chefs d'entreprise et décideurs marocains à la recherche de solutions à forte valeur ajoutée.

Pendant ces deux jours, nous avons eu notamment le plaisir d'accueillir des conférenciers de renommée internationale, des chefs de grandes entreprises et de PME, des partenaires institutionnels de référence, ainsi que de jeunes génies de la FinTech et des nouvelles technologies. Parmi les temps forts de la première édition des Financial Days, la signature d'une convention de partenariat entre la CFCIM et Paris EUROPLACE, l'organisation chargée de promouvoir et de développer la Place financière de Paris.



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, Rémy Pigaglio, Nawal Ghaoui, 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





**INSTITUT
FRANÇAIS**

Maroc

La Garantie de votre réussite

Formations en français professionnel
et techniques de communication

Comme 900 000 personnes dans le monde, faites confiance à notre expertise!

- Une vaste gamme de formations spécifiques, adaptées à tous les profils
- Des dispositifs innovants de formation en ligne
- Une préparation aux diplômes de français professionnel
- Un accès privilégié à nos médiathèques et à nos événements culturels

www.if-maroc.org

Contact coordination nationale des entreprises :

amina.rafaa@institutfrancais-maroc.com

Tel : + 212 (0)5 22 92 60 24

GSM : +212 (0)6 38 94 31 24

Sommaire

ActusCFCIM

- 6 La CFCIM en tournée dans les Provinces du Sud
- 14 Pavillon Solutions France-Maroc de la CFCIM sur le Salon de la Sous-traitance Automobile de Tanger
- 15 La CFCIM, partenaire de la tournée inwi sur la transformation digitale
- 16 Planète Entreprise 2017 : un concentré d'intervenants de haut niveau

EchosMaroc

- 28 L'invité de Conjoncture : Abdelkbir Moutawakkil
- 32 Service économique de l'Ambassade de France
- 34 Indicateurs économiques et financiers

EchosInternational

- 36 Maroc-Congo Brazzaville : une embellie des relations

Initiatives durables

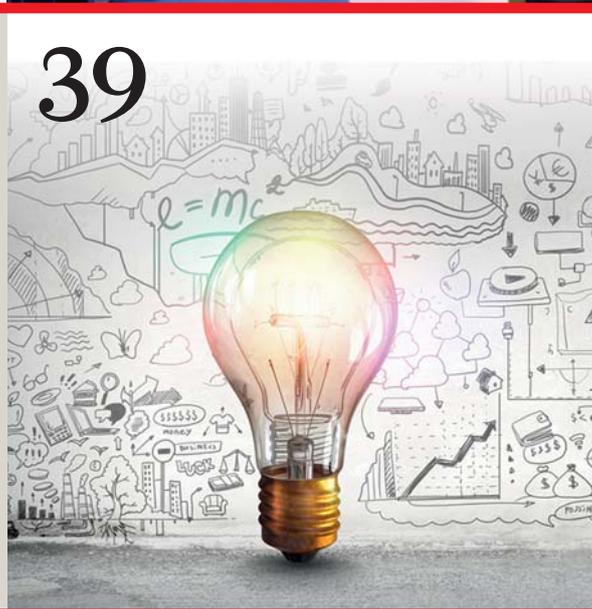
- 37 5^e édition du Forum de la Mer d'El Jadida
- 37 2^e Journée Marocaine du Tourisme Durable et Responsable



ZOOM

Startups au Maroc : l'émergence d'un écosystème

- 40 Le secteur des startups sur la voie de la maturité
- 42 Interview de Hicham Zanati Serghini, Directeur de la Caisse Centrale de Garantie
- 44 Comment financer sa startup ?
- 46 L'essor des incubateurs
- 48 Focus sur des startups pleines de promesses
- 50 Interview de Naoufal Chama, Cofondateur de StartUp Maroc



Regardsd'experts

- 52 **Juridique** : Exequatur au Maroc des sentences arbitrales internationales : un parcours du combattant

On en parle aussi...

- 58 **L'association du mois** : Association Étincelles Médico-Educative (A.E.M.E)
- 58 **Agenda Culturel de l'Institut Français du Maroc**



La CFCIM en tournée dans les Provinces du Sud

Du 2 au 7 avril 2017, la CFCIM est partie à la rencontre des autorités locales des Provinces du Sud et de la région d'Agadir. L'objectif était de resserrer les liens de coopération et de mettre en lumière les opportunités locales d'affaires ou d'investissements pour les entreprises françaises et marocaines. Lors de cette visite, la délégation de la CFCIM a pu également visiter les nombreux projets en cours dans ces régions, notamment dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche et du tourisme. Retour en images sur les moments forts de la tournée. *



Rencontre avec les élus de la CCIS (Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services) de la Région Dakhla Oued Eddahab. Au centre : Mohamed El Battah, Président de la CCIS de la Région Dakhla-Oued Eddahab, Philippe Klein, Président de la CFCIM et Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM.

© DR



De gauche à droite : Sidi Khalil Oul Errachid, Président de la CCIS de la Région de Laâyoune-Sakia El Hamra, Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM, Bouchaab Yahdih, Wali de la Région de Laâyoune-Sakia El Hamra, Gouverneur de la Province de Laâyoune, Sidi Hamdi Ould Errachid, Président du Conseil Régional de Laâyoune-Sakia El Hamra, Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM, Frédéric Faillières, Délégué Régional de la CFCIM à Agadir et Mohamed Boumesmar, Directeur du CRI de la Région de Laâyoune-Sakia El Hamra

© DR



Sidi Hamdi Ould Errachid, Président du Conseil Régional de Laâyoune-Sakia El Hamra et Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM.

© DR



De gauche à droite : Brahim Hafidi, Président du Conseil Régional Sous Massa, Zineb El Adaoui, Wali de la Région Sous Massa, Gouverneur de la Préfecture d'Agadir Ida Outanane et Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM.

© DR



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC



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

www.cfcim.org



NOS DISCIPLINES PRÉFÉRÉES : LA LOGISTIQUE ROUTE, AIR ET MER. ÊTES-VOUS PRÊTS POUR LE TRIATHLON ?

DACHSER Interlocking

Nos athlètes entrent en lice pour l'avenir mondial. Avec nos solutions standardisées, nous assurons la gestion complète de votre supply chain et de vos flux de marchandises et d'information, d'un bout à l'autre de la planète. Par route, air et mer : restez connectés.



Bienvenue à nos nouveaux adhérents !



Le 13 avril 2017, la CFCIM a organisé la première Réunion des Nouveaux Adhérents de 2017 afin d'accueillir ses nouveaux membres. Comme le veut la tradition, chaque entreprise, nouvellement adhérente ou non, a pu faire un exposé de 3 minutes sur ses activités. La réunion s'est conclue par un cocktail networking, qui a permis aux participants de faire plus ample connaissance avec les autres adhérents, ainsi qu'avec les administrateurs et collaborateurs de la CFCIM. La rencontre a réuni plus de 60 participants. *

Surprise pour les participants au dernier After-Work de la CFCIM



LE 10 AVRIL 2017 AU SKY 28, DE CASABLANCA, a eu lieu un After-Work CFCIM pas comme les autres. A l'occasion de cette édition, qui a rassemblé plus de 120 participants (chefs d'entreprise et décideurs), une grande Tombola a été organisée. Mouna Abbad Andaloussi, Managing Director de l'entreprise PushOne, a remporté un billet d'avion offert par notre partenaire Air France.

Salaires : les nouveautés de la dernière circulaire des impôts

Le 14 avril 2017, la CFCIM a organisé un petit-déjeuner d'information sur le thème : « L'optimisation des salaires à la lumière de la nouvelle circulaire des impôts et de celle de la CNSS ». La rencontre, qui a rassemblé plus de 280 personnes, a été animée par Abdelaziz ARJI, Expert-Comptable et Commissaire aux Comptes, Fondateur du Cabinet EURODEFI-AUDIT et Président de la Commission Juridique, Fiscale et Sociale de la CFCIM. *



La CFCIM anime une conférence lors du salon Préventica

Le Centre de Médiation pour l'Entreprise (CME) de la CFCIM a animé une conférence portant sur le thème « Médiation et conciliation au service de l'entreprise » le 13 avril 2017, à l'occasion de la 4^e édition du Congrès/Salon Préventica International à Casablanca. La conférence a été animée par André Robelin, Médiateur agréé du CME, et Khalid Idrissi Kaitouni, Secrétaire Administratif et Financier du CME. La conférence visait notamment à présenter les avantages à recourir à la médiation, ainsi que les grandes étapes de ce processus de résolution des litiges. Au cours de la rencontre, Khalid Idrissi Kaitouni a notamment expliqué que 75 % des litiges traités par le CME aboutissent à un accord et que, dans 99 % des cas de litiges résolus, les parties continuent de travailler ensemble. Pour rappel, l'accord conclu à l'issue du processus de médiation est opposable à toutes les parties et a la force de la chose jugée. André Robelin a, pour sa part, souligné l'intérêt de rédiger une clause de médiation dans un contrat. Cette dernière permet, en effet, d'engager plus vite le processus de médiation.



© DR

L'une des parties peut faire mention de la clause auprès du juge, qui a, alors, l'obligation de faire appel à un médiateur pour le règlement du litige. André Robelin a également présenté les différentes phases de la médiation, « un processus structuré, qui se normalise de plus en plus ». *

EKOONI
CONNECTING BUSINESS

WWW.EKOONI.COM

CRÉEZ VOTRE RÉSEAU D'AFFAIRES

FAÏTES DE L'APPLICATION EKOONI
VOTRE NOUVEAU TERRAIN
D'EXPRESSION

Charlotte DAHRUP
Styliste d'intérieur
Danish Design

Charlotte DAHRUP
STYLISTE D'INTÉRIEUR
14, avenue de l'Europe
77144 Montivertain
06 00 00 00 00
contact@danish-design.fr
www.danish-design.fr

EN TÉLÉCHARGEMENT
GRATUIT

Disponible sur
App Store

Disponible sur
Google Play

Séminaire sur le financement des PME à Fès

Le financement des PME est souvent cité comme l'un des leviers les plus efficaces pour relancer les investissements. Le 26 avril 2017, à l'hôtel Marriott de Fès, la CFCIM a participé à un séminaire sur le financement des PME, à l'initiative de la Wilaya et du Centre Régional d'Investissement de Fès-Meknès. La rencontre, qui a réuni experts du domaine ainsi que des opérateurs économiques de la région, visait notamment à mettre en avant différents mécanismes de financement, publics et privés, en faveur des entreprises.

Parmi les solutions de financement présentées, la ligne française de financement dédiée aux PME marocaines, exposée par Marie-Cécile Tardieu, Chef du Service économique Régional de l'Ambassade de France au Maroc. Pour rappel, cette ligne permet aux entreprises marocaines éligibles de bénéficier d'un prêt à 2 % (hors TVA et en dirhams), d'une durée maximale de 12 ans pour un montant allant de 100 000 euros à 2 millions d'euros. Ce prêt doit être impérativement complété par un crédit bancaire, en partie garanti par la Caisse Centrale de Garantie (CCG).

Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM, a, quant à lui, présenté les dispositifs d'appui aux entreprises proposés par la CFCIM. *



Nouvel ouvrage sur le machinisme agricole et les équipements pour l'agroalimentaire

À l'occasion du SIAM 2017, Business France et la CFCIM mettent à votre disposition leur ouvrage récemment mis à jour, présentant un panorama des marchés du machinisme agricole, des équipements agroalimentaires, de l'agriculture et de l'agroalimentaire au Maroc.



Formation à la médiation commerciale inter-entreprises : découvrez la nouvelle promotion

C'est la 6^e promotion de médiateurs qu'a récemment célébrée le Centre de Médiation pour l'Entreprise (CME) de la CFCIM, partenaire exclusif au Maroc du CMAP (Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris). La cérémonie de remise des attestations aux participants s'est déroulée le 20 avril 2017, au siège de la CFCIM. Animée par des Médiateurs agréés CME et CMAP, la formation s'est déroulée sur 5 jours, entre février et mars 2017. S'adressant à des professionnels aux profils divers et issus de tous secteurs d'activités, la formation a réuni 14 participants, dont des consultants, cadres de grandes entreprises et des hauts fonctionnaires. *



SOGEFACTORING CONCENTREZ-VOUS SUR VOTRE ACTIVITÉ, ON SE CHARGE DU RESTE !



FACTUREZ VOTRE CLIENT

DÉPOSEZ VOTRE DOSSIER

FINANCEZ VOTRE TRÉSORERIE

SOGEFACTURING : 1^{ER} OUTIL D'AFFACTURAGE EN LIGNE AU MAROC, POUR GÉRER
ET SUIVRE GRATUITEMENT VOS ENCAISSEMENTS À DISTANCE.

www.sogefactoring.sgmaroc.com



الشركة العامة
SOCIETE GENERALE

يدنا
في يدك

Découvrez le Pavillon France au SIAM

Pour la 9^e année consécutive, Business France et la CFCIM ont organisé le Pavillon France sur le Salon International de l'Agriculture au Maroc (SIAM), dont la 12^e édition s'est déroulée du 18 au 23 avril 2017, à Meknès. Retour sur les principaux temps forts.

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. Lors de cette dernière édition, le pavillon a réuni 24 sociétés participantes, ainsi que la Région Auvergne-Rhône-Alpes. De nombreux secteurs étaient présents sur le pavillon, notamment les équipements agricoles et agroalimentaires, l'horticulture, ou encore les équipements, matériels et services pour l'élevage.

Le 18 avril, jour d'inauguration du SIAM, le Pavillon France a reçu la visite d'une délégation des Provinces du Sud. Le soir, un cocktail networking a été organisé à

l'Institut Français de Meknès. La rencontre a réuni les exposants du Pavillon France ainsi que les opérateurs publics et privés du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire au Maroc.

Au cours du SIAM, le Pavillon France a également accueilli une délégation sénégalaise, dont la visite a été organisée par l'ONG américaine Action For Enterprise. L'objectif de cette mission était de permettre aux responsables sénégalais de rencontrer les entreprises marocaines spécialisées dans les intrants agricoles et de découvrir ainsi leur organisation commerciale ainsi que leurs techniques de vente. Dans ce cadre, la CFCIM a organisé une dizaine de rencontres, dont une visite de l'usine Eléphant Vert. *



Cocktail networking organisé en marge du SIAM, le 18 avril 2017, à l'Institut Français de Meknès.



Visite de la délégation sénégalaise à l'usine Eléphant Vert de Meknès.



Sidi Hamdi Ould Errachid, Président du Conseil Régional de Laâyoune-Sakia El Hamra et Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM.



De gauche à droite : Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM, Charafa Chebani, Directrice du Pôle CFCIM - Business France de la CFCIM, Alain Marleix, Député du Cantal, Caroline Bevallard, Conseillère Régionale et Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM.



De gauche à droite : Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM, Saïd Mouline, Directeur Général de l'ADEREE et Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM.

© DR



Interventions à l'occasion du cocktail networking (de gauche à droite) François-Xavier Tilliette, Consul général de France à Fès, Alain Millot, Directeur de l'Institut Français de Meknès, Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM et Christophe Meunier, Chef du Service Agrotech de Business France.

© DR

Le SIAM

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 est structuré en deux espaces : le premier orienté grand public et le second dédié aux visiteurs professionnels.



Jean-René Gourdon,
Directeur Commercial
de Dalival

Dalival est une pépinière française, dont la particularité est d'avoir un centre de recherche dédié à la création variétale par l'hybridation. Basée à Angers, la société emploie 150 salariés. Nous sommes présents au Maroc depuis les années 60. Nous avons beaucoup d'arboriculteurs clients au Maroc.

Nous sommes très satisfaits du SIAM. Durant les premiers jours réservés aux professionnels, nous avons reçu beaucoup de visites. Aujourd'hui, les arboriculteurs marocains s'intéressent à de nouvelles variétés. Nous sommes ainsi en train de travailler sur de nouvelles variétés de poires résistantes au feu bactérien ou de pommes qui se conservent plus longtemps. Le SIAM est un salon très dynamique, qui est de mieux en mieux organisé et qui offre un visitorat de qualité. Pendant le salon, nous recevons nos clients habituels que nous fournissons depuis une dizaine ou une vingtaine d'années et nous recevons également de nouveaux arboriculteurs qui ont des projets de plantation. Le Maroc est un pays qui bouge, c'est le pays d'Afrique du Nord qui est le plus dynamique en matière de plantation. Le niveau technique est monté, les rendements à l'hectare ont augmenté et les acteurs ont une vision à plus long terme, notamment en matière d'investissements.



Serge Deleau,
Directeur Général
de VISIOGREEN

VISIOGREEN est une entreprise française qui teste actuellement de nouveaux produits pour le marché africain. Notre objectif est de déployer, au Maroc, de nouvelles technologies mises en place depuis quelques années en France et en Europe. Il s'agit de nouvelles technologies de communication entre les objets (capteurs météo, pompes d'irrigations, etc.), qui remplacent les liaisons GSM, tout en étant moins coûteuses et plus économes en énergie. Nous souhaitons nous installer au Maroc très rapidement, dans la région du Souss, au sud d'Agadir, là où se trouve le plus grand nombre de serres. Pour nous, le SIAM est l'occasion de rencontrer des clients et des partenaires. Notre participation nous a notamment permis de nous assurer que notre offre correspond bien au marché que nous visons. Nous nous sommes aperçus qu'il existe un fort potentiel pour notre technologie. Cela nous a ainsi confortés dans notre décision de créer rapidement notre société au Maroc. Cela nous a également permis de prendre contact avec des partenaires, en particulier pour l'installation de notre solution, ainsi que plusieurs grands comptes.

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

Du 26 au 28 avril 2017, le Pavillon Solutions France-Maroc de la CFCIM a accueilli 10 entreprises françaises sur le Salon de la Sous-traitance Automobile de Tanger. Organisé par l'AMICA (Association Marocaine pour l'Industrie et le Commerce de l'Automobile), l'événement a eu lieu à Tanger Automotive City. Pour la plupart des entreprises participantes, le salon s'est conclu par un bilan positif : certaines ont pu initier de nouveaux partenariats, voire signer un contrat. D'une superficie de 72 m², le Pavillon Solutions France-Maroc de la CFCIM a été pensé comme une plateforme « open-space »,

conçu pour faciliter le networking. Les participants ont également pu bénéficier d'un programme de rendez-vous B to B ciblé. Parmi les temps forts de l'événement, les visites de Moulay Hafid Elalamy, Ministre de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Economie numérique, de Muriel Soret, Consule Générale de France à Tanger et de Abdelhamid Souiri, Fédération Marocaine des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Électromécaniques (FIMME). Au programme du Pavillon Solutions France-Maroc, le séminaire animé par le Port de Nantes Saint-Nazaire et la visite de l'usine Renault à Tanger. *



Visite de Moulay Hafid Elalamy, Ministre de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Economie numérique, accueilli par Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM.

© DR



Séminaire Nantes Saint-Nazaire Port.

© DR



Visite de Muriel Soret, Consule Générale de France à Tanger.

© DR



Visite de l'usine Renault à Tanger.

© DR

La CFCIM, partenaire de la tournée inwi sur la transformation digitale

La transformation numérique est aujourd'hui un processus inévitable pour nombre d'entreprises, quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité. Afin de sensibiliser les PME et les professionnels sur les enjeux de la transformation numérique, l'opérateur inwi a lancé, en partenariat avec la CFCIM, une tournée de séminaires programmée à travers les principales villes du Royaume. Deux étapes de l'opération se sont déjà déroulées, le 31 mars et le 25 avril 2017, respectivement à Oujda et Rabat.

Au programme, des conférences, des tables rondes et des ateliers pratiques animés par des experts du domaine, ainsi que des rencontres networking. Les ateliers visent notamment à faire découvrir plus en détail aux participants les différents outils à disposition pour réussir sa transformation numérique et améliorer sa visibilité digitale : cloud, CRM, ERP, site web, réseaux sociaux, e-mailing, référencement, etc.

Lors de la rencontre qui s'est déroulée le 25 avril à Rabat, la plénière avait pour thématique « Les enjeux de la transformation numérique ». La conférence a été animée par Abdelkhalek Zyne, Expert-Consultant en stratégie digitale, qui a ensuite été rejoint par Mourad El Mahjoubi Directeur Général, Visiativ Africa, Said Mataiche, Directeur de l'Agence Digitale de Maroc PME et Guillaume Perdriaud, Directeur B to B de inwi. Deux workshops ont ensuite été programmés, portant sur les thèmes suivants : « Les outils de la transformation numérique : des leviers de performance

et de compétitivité au quotidien » et « Présence et communication de la PME sur le digital : enjeux et best practices ». La rencontre s'est conclue par un déjeuner networking. *



Prochains séminaires*

Tanger, 19 septembre 2017
Meknès, 10 octobre 2017
Agadir, 14 novembre 2017
Fès, 5 décembre 2017

* Programme pouvant faire l'objet de changements

Semaine de la CFCIM à Tanger

Un programme toujours plus riche pour la vie associative de la CFCIM en régions. La semaine de la CFCIM à Tanger s'est déroulée 2 au 4 mai 2017. Elle a débuté par la Rencontre des Adhérents de la Délégation Régionale de la CFCIM à Tanger à l'hôtel Mövenpick Malabata. Le lendemain, a été organisée une visite

du site d'Atlas Bottling Company, unité d'embouteillage des marques Coca-Cola implantée à Tanger Free Zone. Autre moment fort de la semaine, le Forum Adhérents animé par Hassan Boulaknadal, Directeur de l'Office des Changes, sur le thème : « Les nouvelles dispositions de la réglementation des changes », organisé au Consulat Général de France à Tanger. *



Forum Adhérents animé par Hassan Boulaknadal, Directeur de l'Office des Changes, le 4 mai 2017 au Consulat Général de France à Tanger.



Visite du site d'Atlas Bottling Company, Tanger Free Zone, le 3 mai 2017.

Planète Entreprise 2017 : un concentré d'intervenants de haut niveau

Les 10 et 11 mai 2017, au Hyatt Regency de Casablanca, la Chambre Française de Commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM) a organisé la 2^e édition de Planète Entreprise, un événement qui a réuni plus de 3600 participants. Principale nouveauté de cette édition, les Financial Days qui se sont déroulés en simultané avec trois autres Business Forums spécialisés : DEVCOM, Solutions RH et Digital IT Days. À cette occasion également, les résultats d'une étude sur la performance des entreprises ont été dévoilés.

Experts internationaux reconnus, personnalités du monde de l'entreprise, institutionnels, etc. ils étaient nombreux à avoir répondu présent à la 2^e édition de Planète Entreprise.

Pour rappel, le concept de ce business forum nouvelle génération est de rassembler simultanément, en même lieu, un large éventail de solutions innovantes, pensé comme une véritable « boîte à outils » à l'usage des chefs d'entreprise et décideurs. Pendant deux jours, Planète Entreprise a ainsi abrité plusieurs espaces distincts : DEVCOM, Solutions RH, Digital IT Days, et Financial Days. Un dernier espace généraliste, estampillé « Planète Entreprise », a été réservé aux acteurs institutionnels et aux autres entreprises offrant des services à la performance (juridique, qualité, conseil à l'export, etc.).

Des intervenants triés sur le volet

Offrir, d'année en année, un contenu de plus en plus qualitatif, c'est aussi l'un des leitmotivs de Planète Entreprise. À l'instar de la précédente édition, l'événement s'est démarqué par programme particulièrement riche : conférences, émissions TV, tables rondes, Speed Demo™ (exposés « flash » de trois minutes au cours desquels les experts présentent des cas clients, innovations produits, bonnes pratiques, etc.), sans oublier les traditionnels Trophées et Prix venant récompenser les entreprises les plus performantes et innovantes. De nombreux thèmes ont pu ainsi être traités au cours des conférences et tables rondes, notamment l'inbound marke-

ting, la transformation numérique, la RSE comme levier de performance, les outils du risk management, les enjeux de la politique de rémunération, l'innovation financière, les FinTechs ou encore l'humour en entreprise.

Étude sur la performance

À l'occasion de Planète Entreprise la CFCIM a réalisé une étude en partenariat avec le Cabinet Immersion et l'Observatoire Marocain des Pratiques de Management. L'objectif était de définir la notion de performance au sein de l'entreprise marocaine et comprendre les pratiques y afférentes. L'étude a ainsi inclus un volet qualitatif (5 focus groups conduits auprès d'une trentaine de dirigeants d'entreprises) et un volet quantitatif (échantillon de 413 dirigeants et responsables interrogés via un questionnaire administré en ligne). Parmi les personnes interrogées, des décideurs et dirigeants d'entreprises issus de différents secteurs (services, agroalimentaire, banque et assurance, communication, industries, enseignement, etc.) et occupant différentes fonctions (PDG, Directeurs et Responsables RH, DAF, Directeurs Commerciaux, Directeurs de la Communication, etc.).

À la question « Quels sont les leviers que vous associez à la performance ? » 62 % des personnes interrogées ont répondu « Stratégie, vision, valeurs », 20 % « Leviers internes, équipe, individu, management », 10 % « Évaluations, mesure, finalité, résultats », 6 % « Best practices, qualité » et, enfin, 3 % « Leviers externes ». Autres résultats mis en avant par l'étude :

88 % des entreprises utilisent des tableaux de bord de suivi de la performance et 52 % disposent de systèmes d'information adaptés.

Pari réussi pour les Financial Days

Avec le développement de Casa Finance City, le Maroc se positionne comme place financière de référence en Afrique. Les Financials Days visaient notamment à réunir acteurs et experts, nationaux et internationaux, autour des enjeux de la finance pour le Maroc et le continent africain. Une délégation internationale (Paris EUROPLACE, Africa FinLab et Africa-France) a notamment effectué le déplacement à cette occasion. Une convention a, en outre, été signée entre la CFCIM et Paris EUROPLACE. Par ailleurs, de nombreuses expertises ont été représentées sur l'espace Financials Days, telles que le financement, la bourse, les assurances, le conseil financier, la gestion de patrimoine, le leasing, l'audit et contrôle de gestion, les services bancaires, les systèmes d'information liés à la finance, etc. « Nous sommes très heureux de la signature de cette convention. L'animation de l'écosystème est cruciale pour que les FinTech puissent se développer. Cela est vrai sur la place de Paris et cela est aussi vrai sur la place de Casablanca ainsi que sur d'autres places dans le monde. C'est pourquoi ce type de partenariat est utile », a déclaré Alain Pithon, Secrétaire Général de Paris EUROPLACE. Et d'ajouter : « Je pense que la logique retenue par Casablanca est la bonne, c'est-à-dire jouer sur la question du hub en ayant l'approche la plus régionale et internationale possible. » *



Gabriel Szapiro,
Directeur des Stratégies,
Agence 1 min 30 s

« J'ai été invité à parler de l'inbound marketing, un sujet qui, je crois, a intéressé beaucoup de chefs d'entreprise marocains. Cette approche nouvelle, ou comment faire venir à soi les clients au lieu d'aller les chercher, est aujourd'hui universellement reconnue comme étant la démarche éthique du marketing. Cette démarche comprend 6 étapes : attirer, séduire, convertir, permettre, conclure et suivre (c'est-à-dire fidéliser). Cela revient, pour une entreprise, à ne pas adopter une attitude et un marketing agressifs, mais un marketing de l'appel, de la relation et, surtout, du partage. »



Mourad El Mahjoubi,
Directeur Général,
Visiativ Africa

« Merci à Planète Entreprise pour cette belle organisation, ce bel évènement qui présente l'avantage de pouvoir retrouver des partenaires, des clients sur place pendant ces deux jours. Grâce notamment aux Speed Demo, nous avons eu la fierté de remporter plusieurs prix. Donc, un réel succès pour cette 2^e édition en espérant revenir l'année prochaine et développer notre business grâce à des évènements comme celui-ci. »



Edoh Kossi Amenounve,
Directeur Général de la
Bourse Régionale des Valeurs
Mobilières

« Nous sommes très heureux d'être à Casablanca pour ces Financial Days, un évènement important pour parler de l'évolution de la finance en Afrique et, surtout, de la contribution des marchés de capitaux au financement des économies africaines. Même si certains pays ont enregistré un certain ralentissement de leur économie ces dernières années, il est clair que les bourses s'organisent se modernisent et travaillent de manière à ce que tous les défis tels que le manque de liquidité ou de profondeur soient relevés et à ce que le marché puisse jouer un rôle plus important dans le financement. Les PME doivent également avoir accès aux marchés de capitaux, lever des ressources et financer leur croissance. Je pense que c'est à cette seule condition qu'elles peuvent jouer un rôle de moteur de l'émergence dans nos économies. »



Abdellah Chenguiti,
Président de l'AGEF

« Nous sommes partenaires de Planète Entreprise depuis deux ans. C'est un espace de rencontre où se tissent des liens d'amitié, mais aussi de business. La capacité de networking est, selon moi, la première compétence qui permet de réussir un business ou une carrière. Au cours de la table ronde à laquelle j'ai participé, nous avons abordé le thème de la politique de rémunération et l'état de la politique des salaires au Maroc. Nous avons notamment souligné la prépondérance de l'approche collective de la rémunération. Nous devrions ainsi abandonner ce système d'augmentation générale des salaires au profit d'une augmentation au mérite. Cela répond à la fois au besoin d'équité des salariés, mais aussi au besoin de performance de l'entreprise, car cela permet de lier la politique salariale aux résultats de l'entreprise et d'encourager ainsi la performance. »



Rachid El Azhar,
Directeur Commercial
Amabis Maroc

« Planète Entreprise a été l'occasion, pour nous, de développer notre présence sur le marché marocain, de connaître de nouveaux prospects, de fidéliser nos anciens clients et aussi de découvrir les tendances du marché de l'IT au Maroc. Cette année, notre participation a été couronnée par un trophée. »



Omar Chemlal,
Directeur Général de
Solution Recrutement

« Nous sommes éditeur de logiciels de gestion de recrutement. C'est la première fois que nous participons à Planète Entreprise. Nous sommes très satisfaits du bilan global. Nous avons eu des contacts avec des cabinets et des grandes structures avec qui nous avons pu nouer des relations et décrocher des rendez-vous. Nous avons également participé aux Speed Demo. C'est un concept très intéressant, car cela permet de faire connaître le produit. Nous avons d'ailleurs gagné un prix. Nous sommes donc satisfaits du résultat et comptons revenir l'année prochaine. »

Séance inaugurale. De G à D : Abdellah Chenguiti, Président de l'AGEF, Mohamed Fezzazi, Président de l'AMMFG, Mohamed Saad, Président de l'AUSIM, Philippe Edern Klein, Président de la CFCIM, Mounir Jazouli, Président du GAM et Marcel-Lionel Gatto, Animateur, Président de MLG.



Inauguration. De G à D : Mohamed Saad, Président de l'AUSIM et Philippe Edern Klein, Président de la CFCIM.



Table Ronde inaugurale. De G à D : Aziz Torres, Consultant Expert, DG de Torres Consulting, Amine Benchekri, Directeur Général de SAPRESS, Réda Taleb, Président de l'OMPM, DG d'Officium et Khalid Belyazid, DG du Groupe Eco-Médias



Réda Taleb, Président de l'OMPM, DG Officium.



Conférence Paris EUROPLACE sur le thème « L'Afrique : nouveau laboratoire mondial de la finance digitale ? Quel rôle pour les FinTechs ? » De G à D : Karim Zine-Eddine, Directeur des Études et des Relations avec l'Afrique Paris EUROPLACE, Alain Pithon, Secrétaire Général de Paris EUROPLACE, Youssef Atfi, Associé Gérant Lunalogic Africa, Cédric Antagana, Président WeCashup, Thameur Hemdane, DG Fondateur AFRIKWITY et Laurent Chabrut, Directeur Europe Francophone - Maroc ABAX Corporate Services.



Emission animée par Samir Salek sur le thème « Les enjeux complexes de la politique de rémunération dans les entreprises et ses implications sur la performance économique ». De G à D : Ali Serghani - DG de Gesper, Secrétaire Général de l'AMCR, Abdellah Chenguiti, Président de l'AGEF, Abdessamad Bourbah, Directeur Associé de Partenaire RH, Zakaria Rbii, VP HR de Centrale Danone et Leila Serar, DRH du Groupe BMCE Bank.



Financial Master Class by Club PME - BMCE BANK.



Conférence de clôture avec Nafs Magazine « Humour ; Libérateur de potentiel en entreprise ». De G à D : Michel Hulin, Zineb Lamrani et Patrick Barrau.



De G à D : Youssef Adnani, DG de Bureau Veritas, Amine Diouri, Responsable Études et Communication d'Inforisk, Mohamed Fezzazi, Président de l'AMMFG.



Affluence sur les stands

Trophées et Prix Planète Entreprise



Trophée COMMUNICATION
TGR

Trophée WEB-MARKETING
AMABIS

Trophée SOLUTIONS MARKETING
ITECHIA

Trophée PERFORMANCE COMMERCIALE
DANEM



Trophée FORMATION ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
PROFIL COACHING

Trophée RECRUTEMENT
SOLUTIONS RECRUTEMENT

Trophée CONSEILS RH
RH VALUE

Trophée SI RH
VISIATIV



Trophée INNOVATION
VISIATIV

Trophée SYSTEMES D'INFORMATION
VISIATIV



Trophée CONSEIL ET APPUI AUX ENTREPRISES
MVP

Trophée SYSTÈMES D'INFORMATION POUR LA FINANCE
VISIATIV

Trophée SERVICES FINANCIERS AUX ENTREPRISES
INFORISK

Les Grands Prix Planète Entreprise

DEVCOM : DANEM

SOLUTIONS RH : VISIATIV

DIGITAL IT DAYS : VISIATIV

FINANCIAL DAYS : INFORISK

Jury des Prix Planète Entreprise
 De G à D : Youssef Adnani, DG de Bureau Veritas, Nada Biaz, DG du Groupe ISCAE, Jamal Mhamdi, DG de SOTHERMA, Abed Chagar, DG de COLORADO, Saad Benhayoun, DG de T-RENT, Thami Ghorfi, Président de ESCA, Philippe Edern Klein Président de la CFCIM, Khalid Belyazid, DG du Groupe Eco-Médias et Mohamed Ezzouak, DG de YABILADI.



© CFCIM



Présentation de la Speed Démo de DANEM.

© CFCIM



Les lauréats et les membres du jury des Prix Planète Entreprise.

© CFCIM



Les membres du Jury du Trophée Solutions RH.

© CFCIM

EFA : 394 315 dirhams de dons remis aux associations



© DR

Comme chaque année depuis 25 ans, l'École Française des Affaires (EFA), a organisé, le 12 avril 2017, la cérémonie de remise des chèques aux associations bénéficiaires des projets humanitaires menés par les étudiants de première année, dans le cadre de leur cursus. La cérémonie s'est déroulée au campus de formation de la CFCIM, en présence de certains sponsors et des responsables des associations, notamment Aïcha Ech Chenna, Présidente Fondatrice de l'association Solidarité Féminine.

Cette année, les étudiants ont ainsi réuni 394 315 dirhams au profit de 5 associations : Solidarité Féminine, AMARDEV, IMANE, Le Petit Monde et SOS Brulés.

Depuis le lancement de ces projets humanitaires, plus de 100 associations ont été soutenues par des EFAïstes pour un montant total de plus de 5 millions de dirhams. Chaque projet humanitaire est mené de bout en bout par un petit groupe d'étudiants, depuis la conception à l'organisation de l'évènement, en passant par la recherche des sponsors. Cette expérience de gestion de projet est particulièrement enrichissante et formatrice, car il s'agit d'une véritable mise en situation professionnelle, conjuguant théorie et pratique. Évalué en fin d'année, le projet humanitaire vise



© DR

à sensibiliser les étudiants sur l'importance de l'engagement citoyen.

Cette année, les étudiants ont réussi à impliquer des personnalités dans la promotion de leur projet auprès du public. Certaines de sont ainsi prêtées au jeu en réalisant des vidéos postées sur les réseaux sociaux. La presse leur a également fait confiance (2M, Le Matin, l'Économiste, etc.). *



RE LAX

PAR NATURE VOUS ÊTES RELAX, PLUTÔT ZEN, VOUS AVEZ DU COURAGE ET NE MANQUEZ PAS D'AUDACE, VOUS ÊTES VIF, VIVE, ÉNERGIQUE ...

QUELQUE SOIT VOTRE NATURE, VOUS RESSEMBLEZ, COMME DEUX GOUTTES D'EAU, À TOUTES CELLES ET CEUX QUI RYTHMENT LEUR QUOTIDIEN AVEC AÏN IFRANE. UNE EAU MINÉRALE NATURELLE, ÉQUILBRÉE, QUI PUISE SES BIENFAITS AU CŒUR DE LA NATURE.

ET PARCE QU'IL EST DANS LA NATURE DE CHACUN D'ALLER VERS CE QUI NOUS FAIT DU BIEN, ALLONS TOUS DU CÔTÉ DE LA NATURE.



Eau minérale naturelle

Aïn Ifrane

Source Bensmalin

1,5L

Aïn Ifrane DU CÔTÉ DE LA NATURE

Clôture du cycle professionnalisant « Optimisation des encaissements et maîtrise du risque client »

Du 27 au 31 mars 2017, le CEFOR Entreprises, centre de formation professionnelle de la CFCIM, a organisé, en partenariat avec l'Association Française des Credit Managers et Conseils (AFDCC), un nouveau cycle de formation professionnalisant portant sur l'optimisation des encaissements et la maîtrise du risque client. Animée par Éric Ermantier, spécialiste en gestion du risque client, la formation s'est tenue à l'hôtel Golden Tulip Farah à Casablanca.

Elle a notamment traité des problématiques suivantes :

- Pilotage et gestion d'un projet de réduction des délais de paiement (méthodologie et pilotage pour des résultats optimaux)
- Mise en place d'une stratégie de recouvrement (principales missions d'un Responsable de Service Recouvrement)
- L'encaissement des créances à l'international (les techniques pour vendre et se faire payer en Europe et à l'International).



© DR

Pour rappel, l'AFDCC a pour mission de développer la fonction de Credit Manager, développer les compétences et améliorer les pratiques des personnes en charge du crédit clients, favoriser la mise en place de véritables politiques de crédit, orientées sur le financement du développement des entreprises.

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

Le point de vue de l'intervenant :

Éric Ermantier, Spécialiste en gestion du risque client AFDCC

L'idée générale que l'on se fait du recouvrement est celle d'un service obscur et poussiéreux qui passe le plus clair de son temps à envoyer des lettres de relance, et à harasser au téléphone les mauvais payeurs. C'est malheureusement, bien souvent le cas ! Même si les temps ont changé et que les technologies ont évolué, on retrouve fréquemment cette configuration. Nombreux sont ceux qui n'en ont même pas conscience. En effet, que penser d'un système où des lettres de relance, dont personne n'a vérifié la pertinence des textes, sont éditées par informatique, mises sous pli et routées automatiquement et finissent directement dans la corbeille du destinataire ?

Les agents de recouvrement et les credit managers sont, à leur



manière, de véritables commerciaux. Ce sont les commerciaux de l'après-vente. Vous conviendrez qu'il est nettement plus difficile de négocier après plutôt qu'avant.

Le cycle de formation sur l'optimisation des encaissements et la maîtrise du risque client vise notamment à permettre aux participants de mettre en avant leur rôle dans l'entreprise et de prendre conscience de leur valeur ajoutée. Elle leur propose également des outils simples et efficaces (petites applications Excel, tableaux de bord, etc.) pour leur faciliter le quotidien et mieux assurer la remontée d'informations. Enfin, les participants ont pu partager leurs expériences ainsi que leurs bonnes pratiques en matière de recouvrement. *

CEFOR Entreprises Programme mai et juin 2017



- Cycle professionnalisant « Vendre et aimer vendre » (55 jours), animé par François Olivier Edime – mai 2017
- Programme de coaching « Directeur Financier/Responsable Financier » (8 jours), animé par un collège d'experts – mai 2017
- Cycle « Anglais des Affaires » (60 heures) animé par Rédouane Allam mai 2017
- Programme d'accompagnement « Développement et efficacité personnelle » (45 jours), animé par un collège d'experts – mai 2017
- Cycle Professionnalisant « Gestion des Ressources Humaines » (55 jours), animé par Chakib Benazzouz - mai 2017
- Cycle Professionnalisant « Le métier de Responsable Marketing » (55 jours), animé par Jamal Elbaz – mai 2017
- Séminaire « Gestion des encours et maîtrise des délais de paiement » (25 jours), animé par Jean-Marc Pons – mai 2017
- Cycle professionnalisant « Savoir acheter avec efficacité » (5 jours), animé par Meryem Bennis - juin 2017
- Cycle professionnalisant « Métier de formateur » (65 jours), animé par Sabry Aija – juin 2017
- Cycle professionnalisant « Le Métier de Responsable Communication en Entreprise » (55 jours), animé par un collège d'experts – juin 2017
- Programme de coaching « Contrôle de gestion » (85 jours),

- animé par un collège d'experts – juin 2017
- Cycle professionnalisant « Juridique », animé par Sylvain Alassaire – juin 2017
- Cycle professionnalisant « Le métier de Responsable Logistique » (55 jours), animé par un collège d'experts – juin 2017
- Séminaire « Intégrer, animer et piloter le risk management dans les processus organisationnels » (25 jours), animé par Samir Jouti - juin 2017
- Cycle « Perfectionnement commercial » 40 heures animé par Rédouane Allam - juin 2017
- Cycle Professionnalisant « Agent d'Accueil » 45 jours animé par Mouna Sqalli - juin 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



 <h2>SERVIR</h2> <p>LES INTÉRÊTS DE NOS ADHÉRENTS</p> <p>Créer et activer de nouveaux réseaux / Faciliter les démarches administratives / Développer la notoriété de nos adhérents</p>	 <h2>INFORMER</h2> <p>SUR LA RÉALITÉ & LES OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ</p> <p>Garantir une information objective sur la réalité du marché / Diffuser aux adhérents la bonne information, au bon moment / Appréhender un marché</p>	 <h2>ACCÉLÉRER</h2> <p>VOTRE CROISSANCE</p> <p>Saisir des opportunités d'affaires / Repérer les secteurs porteurs de croissance / Prospector au Maroc et à l'international / Recruter / Rencontrer les acteurs d'un marché / Bénéficier de formules de foncier avantageuses / Former</p>	 <h2>PARTAGER</h2> <p>LES EXPERTISES, LES EXPÉRIENCES & LES SUCCÈS</p> <p>Favoriser les rencontres / Donner la parole aux experts / Faciliter le partage de l'information / Organiser des rendez-vous B to B / Mettre en relation et favoriser le networking / Organiser des salons professionnels et des forums d'affaires incontournables</p>
 www.cfcim.org    			
<p>LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !</p>			

L'IPEMED présente ses deux derniers rapports à l'occasion du Forum Adhérents

Le 25 avril 2017, à l'occasion d'un Forum Adhérent, l'IPEMED a restitué ses deux derniers rapports sur la coproduction au Maroc et sur les perspectives de coproduction avec la Méditerranée pour la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée. La rencontre a été animée par Jean-Louis Guigou, Président de l'IPEMED, Damien Alary, 2^e Vice-Président en charge de l'Attractivité Régionale et des Relations internationales de la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée et Michel Gonnet, Consultant, Expert de l'IPEMED.



De gauche à droite : Jean-Louis Guigou, Président de l'IPEMED, Philippe Edern Klein, Président de la CFCIM et Damien Alary, ancien Président du Conseil Régional de Languedoc-Roussillon, 2^e Vice-Président en charge de l'Attractivité Régionale et des Relations internationales de la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée.

une grande région, cela peut générer un grand souffle pour la jeunesse, une orientation pour les chefs d'entreprise. », relève Jean-Louis Guigou.

Quelle approche pour prendre le relai de la mondialisation ?

Si tous les pays concernés se mobilisent et coopèrent à ce grand projet, les équilibres internationaux seront, potentiellement, redéfinis. Cette vision se heurte, toutefois, à quelques difficultés, notamment les mouvements nationalistes, nourris par les répercussions néfastes de la mondialisation. Sans tomber dans les travers d'une mondialisation incontrôlable ni pour autant brider le développement international de chaque pays, cette approche vise à mettre en place des synergies à une échelle plus facilement maîtrisable : la région.

« C'est à l'échelle des régions, que se font la régulation, l'économie sociale, la protection de l'environnement. Ce n'est pas au niveau mondial, mais au niveau régional. L'IPEMED pense que la grande région de demain c'est l'Europe - la Méditerranée - l'Afrique », avance Jean-Louis Guigou.

Après l'éclatement des chaînes de valeur induit par la mondialisation, on assiste actuellement à un compactage

« **F**rance-Maroc : quel potentiel pour la coproduction et quelles incidences pour les territoires ? » tel était le thème de cette conférence-débat organisée en partenariat avec l'IPEMED (Institut de Prospective Économique du Monde Méditerranéen) et la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée.

Premier intervenant de la rencontre, Jean-Louis Guigou a commencé par dresser un panorama géoéconomique international, en définissant, au préalable, trois concepts-clés : la régionalisation, la coproduction et la Méditerranée pivot central. « L'ensemble de ces trois concepts va définir ce que l'on appelle "la grande verticale Europe, Méditerranée et Afrique". Si ces trois ensembles s'associent dans

© CFCIM

de ces mêmes chaînes de valeur. « L'intégration économique entre l'Europe et les pays arabes s'effectuera de manière certaine, cela prendra 2 ans, 3 ans, 4 ans ou 5 ans. », assure le Président de l'IPEMED.

Jean-Louis Guigou met également en avant les avantages de la coproduction : « Pour produire au Maroc, la meilleure façon pour un Français ou un Allemand, c'est de trouver un partenaire. L'Afrique du Nord ne peut plus être considérée comme une zone où l'on vend, mais où l'on va coproduire, où l'on va partager la valeur ajoutée et les bénéfices et effectuer des transferts de technologie. »

Pour ce qui concerne la région Méditerranée, les échanges de capitaux et de biens se développent déjà, naturellement, à l'intérieur de cette zone. La répartition des IDE marocains dans le monde en est l'illustration : 46 % en Europe, 44 % en Afrique, et 10 % pour l'Amérique et l'Asie. « Le Maroc ne veut plus être à la frontière Sud de l'Europe, mais veut être le pivot entre l'Europe et l'Afrique », souligne Jean-Louis Guigou qui préconise, en outre, de ne pas limiter la négociation des accords de libre-échange au volet commercial afin de permettre une meilleure fluidité ainsi qu'une meilleure redistribution du capital.

Maroc/Région Occitanie : de nombreux points communs

« Dans, la Région Occitanie, qui est une région très jeune et dynamique, il existe cinq secteurs que le Conseil Régional souhaite propulser : l'aéronautique, l'agroalimentaire, les énergies renouvelables, la santé et les biotechnologies et le tourisme. Ces secteurs ont également été identifiés par le Ministre Moulay Hafid Elalamy. Ce que l'on souhaite mettre en place avec la CFCIM, la CPME, c'est organiser des rencontres entre industriels de même secteur, du Nord et du Sud. », conclut Jean-Louis Guigou.

Ce fut ensuite au tour de Damien Alary de présenter les atouts de la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée. L'ancien Président du Conseil Régional de Languedoc-Roussillon a ainsi mis

en lumière quelques chiffres-clés : 220 km de littoral, 72 000 km² (2^e Région de France), 5,6 millions d'habitants (50 000 nouveaux habitants tous les ans), 230 000 étudiants, 30 millions de touristes chaque année, etc. « La Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée est aussi une région innovante, car elle se positionne comme la première région française pour la recherche avec plus de 6 milliards d'euros de dépenses en R&D, 30 000 chercheurs ainsi que des établissements de recherche de renommée mondiale. », indique Damien Alary.

Comme l'a fait remarquer Jean-Louis Guigou lors de son intervention, difficile de ne pas établir un parallèle entre les pôles de compétitivité de la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée et les écosystèmes du Plan d'Accélération Industrielle au Maroc. « Le contexte actuel marocain est particulièrement favorable pour le développement de nos entreprises régionales dans certaines filières telles que l'eau, les énergies renouvelables, l'aéronautique, le digital et numérique, la santé, ou encore la croissance bleue », signale Damien Alary.

« Notre Présidente, Carole Delga, souhaite évidemment renforcer le potentiel exceptionnel de notre économie en le tournant vers l'international, en particulier sur la Méditerranée, le Maghreb et le Maroc. », explique Damien Alary, pour qui il est urgent de matérialiser cette volonté de coopération par des projets concrets et rapides.

La coproduction au Maroc : une formule qui séduit

La conférence s'est conclue par l'intervention de Michel Gonnet qui présenté les grandes lignes du rapport de l'IPEMED sur la coproduction au Maroc. « Il y a 5-6 ans, lorsque nous avons lancé, avec Jean-Louis Guigou, la thématique de la coproduction, nous avions un peu prêché dans le désert. Aujourd'hui, cette réflexion est devenue une réalité économique, mais elle s'est aussi diffusée dans les esprits des politiques », se réjouit Michel Gonnet. Au regard de l'étude, il dresse notamment le constat suivant : « Depuis les



révolutions arabes, pour un investisseur international, les pays du nord de l'Afrique sont des pays globalement à risques. Face à ce maelstrom, le Maroc constitue plutôt un îlot de stabilité. C'est un élément important qui conforte un investisseur dans son choix d'investissement. »

Grâce à sa stratégie industrielle, le Maroc a monté en gamme dans la chaîne de valeur et peut désormais vendre des produits à plus grande valeur ajoutée. Il lui reste encore à améliorer le taux d'intégration de son industrie, toujours en deçà des objectifs ambitieux qui ont été fixés, notamment pour l'automobile. « L'idée c'est de créer un tissu de PME de sous-traitants, d'entreprise marocaines, en copartage, en copartenariat, en coproduction afin de générer de l'activité économique et de l'emploi. », précise le Consultant.

Le rapport insiste, en outre sur l'importance de diversifier l'économie marocaine, que ce soit au niveau des secteurs d'activités industriels ou des marchés d'exportation.

Un des axes de rapprochement entre la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée et le Maroc serait de faciliter l'implantation des PME. « Toutes les grandes entreprises françaises sont déjà implantées au Maroc alors que les PME sont relativement peu nombreuses », déplore Michel Gonnet, et d'ajouter « Il n'y a pas de raison pour que les PME d'Occitanie ne viennent pas s'implanter dans le Royaume. » *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

Développement à l'international

La CFCIM vous accompagne sur les salons professionnels et sur des missions de prospections B to B

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
San Francisco - États-Unis



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

SEMICON WEST
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



Missions de Prospection B to B en Afrique et à l'International

Du 14 au 20 mai 2017
Mission de prospection B to B multisectorielle
Dar es Salaam
Tanzanie



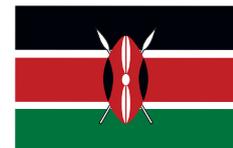
Du 8 au 14 juillet 2017
Mission de prospection B to B multisectorielle
Brazzaville
Congo



Les 2 et 3 octobre 2017
Mission de prospection B to B multisectorielle
Abidjan
Côte d'Ivoire



Les 5 et 6 octobre 2017
Mission de prospection B to B multisectorielle
Nairobi
Kenya



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





Ecole Française
des Affaires



Isslam
Diplômée 2006
Chef d'entreprise



Construire son avenir en rejoignant l'EFA

Test d'admission :
20 mai 2017 – 5 juillet 2017 – 12 septembre 2017

L'École Française des Affaires (EFA) lance sa 30^{ème} promotion, une opportunité concrète de construire son avenir !

Depuis sa création en 1988, l'École Française des Affaires a formé plusieurs générations de lauréats qui se sont parfaitement intégrés dans le milieu professionnel.

Désormais, l'Ecole propose deux filières, préparant à des diplômes d'État français à Bac+2 et Bac+3 en Management et en Commerce & Distribution.

Ces diplômes répondent parfaitement aux besoins en compétences des entreprises dans de nombreux domaines et secteurs d'activité. Qu'il s'agisse, notamment, de commerce, de distribution, de gestion, d'administration, de banques ou d'assurances, les entreprises sont en effet de plus en plus nombreuses à rechercher les profils polyvalents, rigoureux et opérationnels que sont les diplômés de l'École Française des Affaires.

S'inscrire à l'École Française des Affaires, c'est intégrer un réseau de plus de 2000 diplômés et accéder à la communauté d'affaires de près de 4000 entreprises adhérentes que compte la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM).

Pour rejoindre la 30^{ème} promotion, la réinscription se fait en ligne sur www.efa.ma ou directement à l'EFA sur le Campus de Formation de la CFCIM, boulevard Tarik El Ouahda, Aïn Sebaâ, Casablanca.

www.efa.ma

Votre Contact :
Charif ALAOUI
calaoui@cfcim.org
05 22 35 53 53



« La chimie est en amont de quasiment tous les secteurs économiques »

Questions à Abdelkbir Moutawakkil, Président de la Fédération de la Chimie et de la Parachimie

Conjoncture : Depuis la signature du contrat-programme en 2013 et le lancement de deux écosystèmes dans le cadre du PAI en 2015, quelles ont été les principales avancées du secteur de la chimie et parachimie au Maroc ?

Abdelkbir Moutawakkil : Avant tout, nous constatons avec plaisir que l'industrie marocaine se développe, et qu'il existe une vraie volonté politique dans ce sens. Le secteur de la chimie représente à ce titre un double intérêt. D'un côté c'est un secteur industriel en amont de tous les autres secteurs. Il est transverse et vient se greffer à pratiquement tous les autres secteurs à un moment du cycle de vie de leurs produits pour apporter une valeur ajoutée nécessaire et bénéfique. Le progrès industriel du pays nécessitera donc forcément une industrie et une offre chimiques développées. C'est aussi un secteur d'activité avec une part importante dans le PIB national, dans l'emploi, les exportations et l'investissement. Ainsi, les industries chimiques et parachimiques ont représenté, en 2014, sur l'ensemble de l'industrie marocaine, 42 % de la valeur ajoutée, 39 % de la production, 34 % des exportations et 17 % de l'effectif.

Concernant notre dynamique, le contrat-programme signé devant Sa Majesté le Roi Mohammed VI en février 2013, qui a nécessité plusieurs années de travail et de réflexion, a eu le mérite de faire une mise au point sur les axes directeurs, les freins au développement, ainsi que les leviers de croissance pour notre secteur. Il a ainsi constitué une riche matière d'œuvre pour la mise en place des contrats-performance, signés en décembre 2015 dans le cadre du Plan d'Accélération Industrielle (PAI). Ces contrats-performance sont assortis de plans d'actions, d'objectifs et de ressources. Dans un premier temps, deux écosystèmes (chimie organique et chimie verte), ont été élaborés, mettant en exergue un certain nombre de business cases, qui représentent potentiellement 31 projets locomotives et

48 projets PME. A terme, l'objectif est d'augmenter de 14,6 milliards de dirhams le chiffre d'affaires du secteur, d'améliorer de 9,8 milliards de dirhams la balance commerciale, de produire une valeur ajoutée directe additionnelle de 3,8 milliards de dirhams, et, enfin, de créer 33 000 nouveaux emplois directs et indirects.

Rappelons, qu'à la différence des contrats-programme de 2013, ces écosystèmes et ces objectifs n'incluent pas ceux du groupe OCP.

Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les industriels du secteur ?

Nous constatons différents freins, en particulier un arsenal juridique qui est caduc, confus, parfois contradictoire, et non incitatif aux investisseurs. Citons, par exemple, le Dahir de 1914, traitant des établissements classés. Depuis sa création, notre Fédération réclame une refonte afin d'adapter cette Loi à la réalité technologique et économique actuelle, en s'inspirant des nouvelles pratiques et réglementations internationales en vigueur. Pour rappel, ce Dahir concerne tous les établissements industriels sans distinction, opérant ou non dans la chimie. De plus, il a été clairement déclaré dans les contrats-programmes, signés devant Sa Majesté en février 2013, que ce Dahir était caduc et devait être revu.

La FCP a procédé à plusieurs études et propositions pour remédier à cette lacune. En plus de ce Dahir (relevant du Ministère de l'Équipement, du Transport et de la Logistique), qui est toujours en application, d'autres textes réglementaires plus récents, sont venus rendre encore plus kafkaïen le processus permettant d'obtenir l'autorisation d'exploiter. Parmi ces derniers textes, citons ceux relatifs aux études d'impacts sur l'environnement (qui relèvent de l'Environnement, avec une enquête publique redondante), ceux concernant les prérogatives des Communes (autorisations de construire et d'habiter) ou encore ceux relatifs aux Agences Urbaines.

Les industriels de la chimie sont, en outre, pénalisés par des coûts importants en matière de logistique (à l'import et à l'export) et d'énergie (l'industrie chimique étant un gros consommateur d'électricité

et de fioul). Nous sommes, toutefois, confiants en l'avenir sur ce point, du fait du développement des énergies renouvelables, moins onéreuses, et des possibilités futures offertes par le gaz naturel (plan gazier et gazoduc Nigéria-Maroc).

Parmi les autres freins, nous pouvons citer un marché local restreint. En effet, nous opérons dans une industrie capitalistique : la taille du marché est donc essentielle pour assurer la rentabilité de nos investissements. Le projet défendu par Sa Majesté de rejoindre la CEDEAO nous ouvrira de très bonnes perspectives. Le Maroc pourrait alors devenir un hub au niveau chimique, en s'appuyant notamment sur la présence du Groupe OCP, et d'autres opérateurs de notre secteur qui disposent d'une offre exportable.

Pour promouvoir notre export, nous avons également interpellé Maroc Export sur la nécessité de tenir compte des spécificités de notre industrie dans l'élaboration des offres de soutien à l'export. Cela concerne essentiellement la logistique en direction de l'Afrique. Un benchmark international a été fait et les discussions ont été lancées.

Enfin, notre industrie est particulièrement sensible à la problématique de la formation et de la qualité des ressources humaines. Il s'agit, certes, d'une problématique transverse à tous les secteurs, mais nous sommes particulièrement concernés du fait que nous employons essentiellement des salariés disposant d'un haut niveau de qualification. Nous éprouvons, malheureusement, de plus en plus de difficultés à recruter un middle management compétent.

Aujourd'hui, comment est structuré le secteur de la Chimie et de la parachimie ? Quelles sont les synergies mises en place avec les autres industries ?

La chimie se place en amont de quasiment tous les secteurs économiques. Comme je l'ai déjà souligné, le développement industriel au Maroc impliquera donc, forcément, un développement de l'industrie chimique. Actuellement au Maroc, l'essentiel de l'activité du secteur est concentré sur la chimie de base. Il existe également d'autres secteurs tels que les fertilisants à base de phosphate, la pharmacie, la peinture, la détergence, etc. qui sont matures et très performants. Dotés d'un grand savoir-faire technologique et commercial et disposant d'une offre compétitive, ces industries sont très actives à l'export, notamment en direction de l'Afrique. D'autres secteurs sont amenés à se développer comme la cosmétique, les extraits naturels, qui sont à la croisée du PAI et du Plan Maroc Vert, ou encore la chimie pour les industries aéronautiques et automobiles, etc.

Pouvez-vous nous parler de l'initiative « Responsible Care » ?

Le « Responsible Care » est une initiative volontaire, développée et adoptée par les industriels de la chimie à travers le monde (aujourd'hui dans plus de 65 pays) pour améliorer la sécurité, la santé et la protection de l'environnement. Notre fédération est la deuxième en Afrique, à avoir adhéré à cette initiative, en 1998, en lui donnant le nom d'Engagement de Progrès.

Le troisième pays africain à rejoindre ce mouvement a été l'Égypte en 2016. Le dynamisme de notre fédération a fait que l'Instance Internationale nous sollicite aujourd'hui pour promouvoir cette initiative au niveau de l'Afrique. 36 sociétés membres de la FCP ont déjà signé cette charte et communiquent annuellement leurs indicateurs de progrès.

Aujourd'hui, quelle est la stratégie de la Fédération de la Chimie et de la Parachimie ?

Notre objectif est de doter notre pays d'une chimie forte, capable de générer de la croissance, du revenu et de l'emploi et de réduire le déficit de la balance commerciale. Cela passera notamment par la consolidation de l'existant, le développement des filières en rapport avec les nouveaux Métiers Mondiaux du Maroc comme l'automobile ou l'aéronautique, ainsi que par une plus grande valorisation de nos ressources naturelles, minières (phosphates, minerais métalliques tels que le cuivre, cobalt, etc.) et végétales (notamment les Plantes Aromatiques et Médicinales ou PAM). Notre stratégie vise également à renforcer nos partenariats avec les pays africains.

Dans le cadre des contrats-performance que nous avons signés avec le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie Numérique, et le Ministère des Finances, différentes mesures ont été décidées. Elles visent, notamment, à valoriser les ressources naturelles du pays par la transformation chimique et le développement de nouvelles activités de sourcing, et ce, dans le but de limiter la dépendance vis-à-vis de l'étranger et de pérenniser les filières servant les besoins fondamentaux des autres secteurs. Il est également prévu de développer de nouvelles filières environnementales et de recyclage.

Cette stratégie doit être soutenue par un certain nombre de mesures transversales telles que la revue du cadre réglementaire général. Cela devrait conduire à une redéfinition de la législation traitant de l'emplacement géographique de nos installations, du processus de l'autorisation de construire et d'exercer, du sourcing de matières premières locales, d'homologation et de normalisations de nos inputs et outputs. Sans oublier, bien sûr, une politique efficiente en matière d'encouragement à l'investissement et de recherche et développement.

Par ailleurs, la FCP est en train de revoir sa communication auprès du public et de ses partenaires institutionnels et privés. Nous visons à rectifier les idées préconçues que l'on peut se faire sur nos installations et nos produits. Nous avons aussi entamé une série de meetings pour présenter et communiquer sur nos écosystèmes. Un plan de communication sur les potentialités chimiques de notre pays, est également prévu dans le cadre de certains événements internationaux, en collaboration avec l'AMDI, Maroc Export, l'ANPME et, bien entendu, le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie Numérique.

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

Nouvel appel à projets dans le cadre du programme Cleantech

Dans le cadre du Programme Cleantech pour l'Innovation et les Emplois Verts au Maroc, le Ministère délégué chargé de l'Environnement a lancé le 2^e appel à projets auprès des entrepreneurs, startups, TPE et PME opérant dans les domaines de la valorisation des déchets, de l'eau, les énergies renouvelables, de l'efficacité énergétique et de l'éco-construction.

Les lauréats de la compétition bénéficieront d'une dotation financière et d'un accompagnement technique ciblé (formation, coaching, mentoring, etc.) en vue de concrétiser leur projet.

Pour rappel, le Programme Cleantech pour l'Innovation et les Emplois Verts au Maroc est une déclinaison nationale du Global Cleantech Innovation Program/GCIP, une initiative mondiale de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) et du Fonds pour l'Environnement Mondial (FEM).

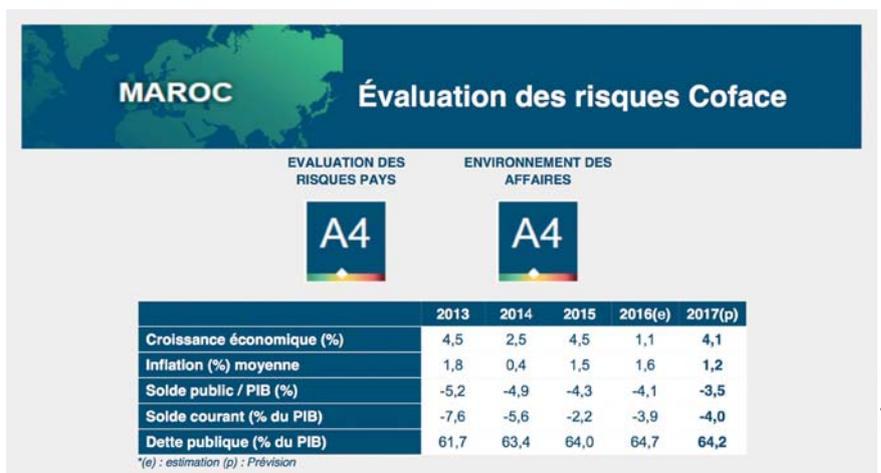
Lors de la première compétition Cleantech Maroc, organisée en marge de la COP22, 6 projets innovants



ont été récompensés. Le lauréat du « Grand Prix Cleantech Maroc » a même été primé lors de la CleanTech Week 2017 à San Francisco, le rendez-vous mondial des startups cleantech. *

Risque Maroc : l'évaluation de Coface

Le 3 mai dernier, Coface présentait sa nouvelle évaluation risque pays et environnement des affaires pour le Maroc. Le Royaume décroche ainsi la note A4, correspondant au niveau « convenable ». Par ailleurs Coface prévoit une reprise de la dynamique économique en 2017, avec un taux de croissance estimé à 4,1 %. En effet, le Maroc devrait notamment bénéficier de la hausse du PIB, agricole dont la valeur ajoutée a progressé de 12 % en glissement annuel sur le premier trimestre, selon les chiffres du Haut-Commissariat au Plan. A noter également une hausse de 10 % de l'activité touristique depuis le début de l'année. Par ailleurs, le Royaume continue à réduire son déficit public, notamment grâce aux réformes engagées, à la hausse des recettes douanières et fiscales ainsi qu'au programme d'aide du FMI. Portées par les bonnes performances des secteurs minier et aéronautique, les exportations suivent une tendance favorable, mais sont toutefois menacées par la baisse



des ventes d'automobiles à l'étranger. L'inflation reste, quant à elle, modérée : +1,5 % au premier trimestre 2017, tandis que l'investissement devrait stagner cette année. Malgré cette embellie, les entreprises marocaines, quelle que soit leur taille ou leur secteur d'activité, sont toujours confrontées à la problématique des impayés et du manque de liquidités. *



Cumulez les bénéfices !

BlueBiz est le programme de fidélité PME et PMI d'Air France, KLM et leurs partenaires, et aussi le moyen le plus facile pour récompenser votre entreprise.



Des économies immédiates

Faites des économies sur le budget voyage de votre entreprise



Doublez les bénéfices

Gagnez des Blue Crédits et des miles sur Flying Blue avec le même billet



Multitude de services

Profitez d'un voyage facile et sans tracas

Rendez-vous sur **BlueBiz.com** et

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



Marie-Cécile TARDIEU

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

En mai, rendez-vous avec la culture. La « Journée mondiale de la diversité culturelle pour le dialogue et le développement » sera célébrée le 21 mai. Au Maroc, tout le mois de mai est baigné de culture. Pour ne citer que quelques rendez-vous incontournables : le printemps des Alizées d'Essaouira, Mawazine à Rabat, le Festival des musiques sacrées du monde de Fès. Ces rencontres célèbrent un Maroc ouvert au monde,

mêlant les disciplines et les influences. En ayant plusieurs phares culturels, le Maroc montre qu'il saisit le rôle de la culture pour le rayonnement national et la vitalité des territoires.

La culture est non seulement porteuse de valeurs de partage, elle est aussi source d'emplois et de revenus. Dans une étude publiée en 2014 sur l'apport de la culture à l'économie française, on relève que les activités culturelles représentaient 3,2 % du PIB, soit sept fois celle de l'industrie automobile et employaient 670 000 personnes, soit 2,5 % de l'emploi. A cela s'ajoutaient les 870 000 professionnels de la culture employés dans les entreprises non culturelles.

Ce rapport établit une corrélation positive entre une implantation culturelle et le développement socio-économique d'un territoire. Un festival peut générer des retombées économiques directes équivalant au tiers ou à la moitié de son budget. À cet impact économique direct, on peut appliquer un coefficient multiplicateur de 1,3 à 1,8 pour intégrer l'impact indirect. Le Fès Meknès Economic Forum, qui se tiendra en amont du Festival des musiques sacrées et en parallèle de la 5^{ème} Rencontre des villes amies ou jumelées avec Fès, est de nature à renforcer cette dynamique. On ne peut que se féliciter de la présence d'entreprises françaises, notamment de Montpellier, et espérer que d'autres viendront découvrir le potentiel culturel et économique du Maroc. ►

L'économie en mouvement

Un chiffre en perspective

102

La récolte céréalière devrait atteindre plus de 102 millions de quintaux pour la campagne 2017

M. Aziz Akhannouch, Ministre de l'Agriculture et de la Pêche maritime, a annoncé lors de l'ouverture de la 9^{ème} édition des Assises de l'Agriculture (17 avril 2017), une estimation record de la production céréalière marocaine à 102,1 millions de quintaux pour la campagne 2016-2017. Le chiffre marque une hausse de 203% par rapport à la mauvaise campagne 2015-2016 et dépasse les objectifs du Plan Maroc Vert. Selon les estimations du Ministère, la production des trois principales céréales cultivées au Maroc se compose à 49 % de blé tendre (soit 49,9 millions de quintaux), à 28 % d'orge (soit 28,9 millions de quintaux), à 23 % de blé dur (soit 23,3 millions de quintaux). Cette bonne campagne agricole aurait été permise par une pluviométrie importante, bien répartie dans le temps et des températures modérées.

Par ailleurs, les Assises de l'Agriculture, tenues sous le thème : « Agriculture et sécurité alimentaire au fil de l'eau », ont été l'occasion de rappeler la nécessaire amélioration de la gestion de l'eau dans le secteur agricole, à travers le monde et au Maroc, où le stress hydrique est considérable.

A ce titre, le Maroc et l'AFD ont signé une convention portant sur le développement et l'adaptation de l'irrigation aux changements climatiques. L'AFD contribuera, à hauteur de 40 M EUR, à un projet d'aménagement d'un réseau d'adduction et d'irrigation d'eau en aval du barrage de Kaddoussa (région d'Errachidia).

► aubin.weissmuller@dgtrésor.gouv.fr

La Chronique économique

M. El Othmani poursuit les grands chantiers économiques en cours

Le 19 avril 2017, M. El Othmani a dévoilé les éléments structurants de sa politique économique devant le Parlement. Son programme s'inscrit dans la continuité des plans lancés par l'ancien gouvernement. L'accent sera mis, d'une part, sur la poursuite d'objectifs macro-économiques et, d'autre part, sur les chantiers visant à pallier les faiblesses structurelles de l'économie marocaine.

M. El Othmani entend poursuivre la consolidation des fondamentaux macro-économiques avec un objectif de croissance compris entre 4,5 % et 5,5 %, un déficit budgétaire contenu à 3 % du PIB (d'ici 2021), un endettement public à moins de 60 % du PIB, le maintien d'une inflation modérée à moins de 2 %. Enfin, le gouvernement table sur un taux de chômage de 8,5 % d'ici 2021, contre 9,4 % en 2016.

Par ailleurs, le gouvernement souhaite garantir

des structures de marché plus efficaces, accélérant l'innovation, diversifiant le financement de l'économie (la réglementation de la finance participative se précise) et permettant la simplification de la vie de l'entreprise et de ses procédures. M. El Othmani poursuivra les efforts d'adaptation du marché du travail, de la formation (mise en œuvre de la Stratégie Nationale pour l'Emploi 2025, priorité donnée à la promotion de l'emploi dans les zones rurales...) et du renforcement des stratégies sectorielles (énergies renouvelables, environnement, tourisme, logistique...).

Concernant les réformes les plus sensibles, notamment celles de la décompensation, du système des retraites et de la flexibilisation du régime de change, le gouvernement apportera plus tard des précisions sur le calendrier.

► aubin.weissmuller@dgtrésor.gouv.fr

Secteur à l'affiche

Salon International de l'Agriculture au Maroc (SIAM)

L'édition 2017 du SIAM, à Meknès, a été précédée par la 9^{ème} édition des Assises de l'Agriculture, dont la thématique centrale « Agriculture et Sécurité Alimentaire au fil de l'Eau » a connu deux temps forts : i) un bilan par le Ministre de l'agriculture, M. Akhannouch, du Plan Maroc Vert, soulignant l'atteinte de nombre d'objectifs du programme avant 2020, tels l'augmentation importante du PIB agricole, le développement des exploitations, et la création d'interprofessions structurant les principales filières, et ii) la signature de plusieurs conventions dont deux contrats programmes finançant l'agro-industrie et l'agriculture, ce dernier bénéficiant d'un appui de l'AFD à la gestion de ressources en eau pour l'agriculture. Par ailleurs deux tables rondes sur l'utilisation rationnelle de la ressource hydrique ont connu une large participation d'experts internationaux, déclinant une thématique centrale de la COP 22 tenue en 2016 à Marrakech.

Quant au salon, marqué par une forte présence internationale (66 pays, dont 19 africains), et plus de 1200 exposants, la fréquentation du public a avoisiné le million de visiteurs mais les professionnels ont marqué un grand intérêt pour cette édition, confortant le caractère incontournable de ce salon comme rendez-vous des agricultures marocaine et africaine et carrefour d'affaires international en Afrique. La présence française était marquée par un Pavillon France regroupant 26 entreprises dont 5 accompagnées par la région Auvergne Rhône Alpes, et de nombreuses entreprises implantées au Maroc ou représentées par leur distributeur.

▶ daniel.laborde@dgtresor.gouv.fr

Relations France-Maroc

Rencontre franco-marocaine du 6 avril 2017 : le Sport, au cœur du développement économique, social et territorial



Cérémonie d'inauguration de l'exposition « Sport et Olympisme » à l'Institut français de Rabat.

© Ambassade de France

A l'occasion de la Journée internationale du Sport pour la Paix et le Développement, l'Ambassade de France, en partenariat avec le Ministère de la Jeunesse et des Sports marocain, a organisé le 6 avril une rencontre autour des représentants marocains et français du monde du sport, parmi lesquels les fédérations sportives marocaines, l'Ambassadeur français pour le Sport, M. Philippe Vinogradoff, des représentants du sport français (Fédérations françaises de foot et d'athlétisme et des porteurs de projet tels que Diambars et Win Win Afrique). Trois thématiques étaient au cœur des échanges : (1) la gouvernance du sport sur les territoires et le sport comme vecteur de développement des territoires, (2) les besoins en formation (avec un accent mis sur les outils pédagogiques, notamment numériques, visant à répondre aux besoins d'une nouvelle génération de sportifs et d'un public scolaire) et (3) les nouveaux chantiers du sport (sport féminin et responsabilité sociétale des entreprises –RSE- en faveur du sport). Cette rencontre a été l'occasion de mettre en valeur les ambitions et les défis du Maroc dans ce domaine et la volonté de la France d'accompagner cette vision : organisation d'événements sportifs internationaux, professionnalisation du secteur, diffusion de la pratique sportive à l'ensemble de la société (sport de haut niveau mais également sport de masse, sport scolaire et sport en entreprise), développement d'une économie du sport. La journée s'est conclue avec l'inauguration, par le Ministre de la Jeunesse et des Sports, M. Rachid Talbi Alami, de l'exposition « Sport et Olympisme » présentée à l'Institut français de Rabat. La prochaine étape franco-marocaine dans le secteur du sport sera le Salon international du sport et des loisirs qui se tiendra à Casablanca du 28 septembre au 1^{er} octobre 2017. Les entreprises intéressées par ce salon peuvent contacter le Service économique régional de l'Ambassade.

▶ aude.pohardy@dgtresor.gouv.fr

Affaires à suivre



Le Maroc et la FAO ont signé le 20 avril un nouveau programme doté de 37 M USD sous forme de don qui couvrira la période 2017-2020. Ce fonds sera alloué au développement durable des ressources naturelles, à la préservation des espaces fragiles et à la coopération sud-sud. Il servira également à l'inclusion des populations les plus vulnérables, à la gestion durable des ressources hydriques, au développement de l'aquaculture et à la gestion raisonnée des bassins versants

▶▶▶ **L'AFD, la BERD et le Fonds Vert pour le Climat (FVC)** mobilisent 213 M EUR sur deux projets, du Ministère marocain de l'Agriculture, pour la conservation de l'eau et d'amélioration de sa gestion dans le domaine agricole. Le premier (61 M EUR) veut développer des systèmes d'irrigation agricole plus efficaces, dans la région de Boudnib. L'AFD a accordé un prêt de 41 M EUR, complété d'un don de 20 M EUR du FVC. Le second (152 M EUR) est un projet visant notamment à la sauvegarde de la nappe phréatique de la plaine de Saïss. La BERD le soutient via un prêt de 120 M EUR, auquel s'ajoute un don de 32 M EUR du FVC

▶▶▶ **Maghreb Titrisation innovante avec un fonds dédié aux crédits à la consommation** : une première au Maroc et dans la région. Le montant des obligations émises par le fonds est de 585 M MAD. Les créances cédées par le Crédit Agricole du Maroc, opérateur du fonds, sont constituées de crédits à la consommation accordés à des fonctionnaires remboursant par retenue à la source sur leur salaire ▶▶▶ **Un mémorandum d'entente a été signé par le Maroc et le Fond Saoudien pour le Développement (FSD)** portant sur l'octroi d'un don de 100 M USD affecté à la Caisse Centrale de Garantie, en appui au financement des PME marocaines.

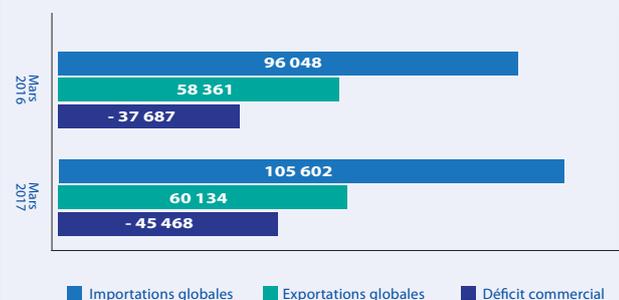
Indicateurs économiques et financiers

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



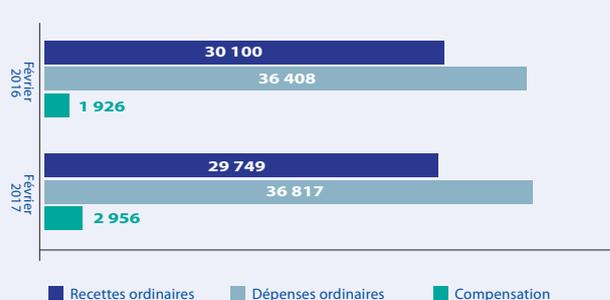
Balance commerciale

A fin mars 2017, le déficit commercial a progressé de 20,65% par rapport à la même période de l'année 2016.



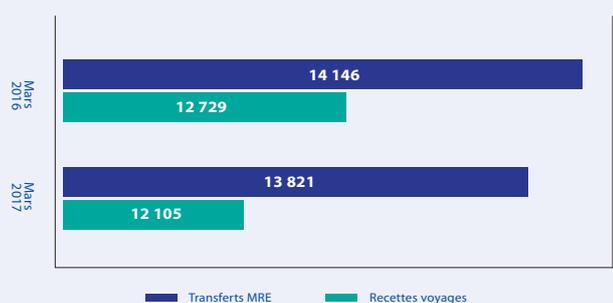
Finances publiques

A fin février 2017, la charge de la compensation a enregistré une hausse de 53,48% en glissement annuel, en passant de 1,93 à 2,96 milliards de dirhams.



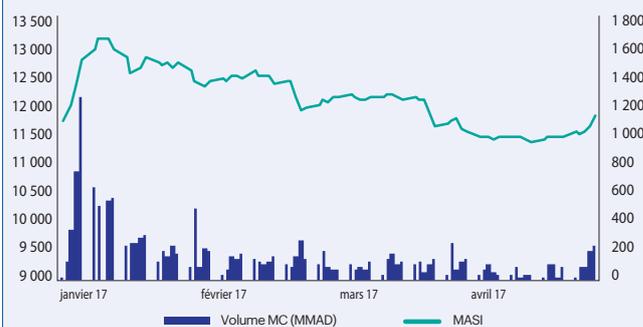
Transferts des MRE & Recettes Voyages

Les recettes de voyages et les transferts des MRE ont enregistré respectivement des baisses de 4,9% et 2,3% à fin mars 2017.



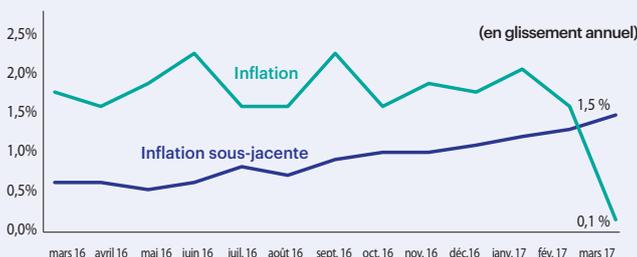
Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'avril 2017, le MASI a enregistré une hausse de 2,27%, portant sa performance depuis le début de l'année à -0,05%.



Inflation

En glissement annuel, l'inflation s'est repliée à 0,1% en mars, contre 1,6% au mois précédent. Ce ralentissement est lié principalement au recul de 9,1% des prix des produits alimentaires à prix volatils.



					Var %/pts
Échanges extérieurs	Importations globales (en mdh)	mars 16/	96 048	105 602	9,95%
	Exportations globales (en mdh)	mars 17	58 361	60 134	3,04%
	Déficit commercial		-37 687	-45 468	20,65%
	Taux de couverture (en %)		60,80%	56,90%	-390,00 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		14 146	13 821	-2,30%
	Recettes voyages (en mdh)		12 729	12 105	-4,90%
Monnaie et crédit	Agrégat M3 (en mdh)	mars 16/	1 133 316	1 192 752	5,24%
	Réserves Internationales Nettes (en mdh)	mars 17	236 603	246 817	4,32%
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		134 914	148 027	9,72%
	Créances sur l'économie (en mdh)		901 195	952 874	5,73%
	Dont Créances des AID (en mdh)		778 965	818 144	5,03%
	Crédit bancaire		769 496	804 276	4,52%
	Crédits immobiliers (en mdh)		241 346	251 517	4,21%
	Crédits à l'équipement (en mdh)		142 981	151 923	6,25%
	Crédits à la consommation (en mdh)		47 310	49 405	4,43%
Prix	Indice des prix à la consommation (100=2006)	fév. 16/ fév. 17			
	Indice des prix à la consommation		115,4	117,6	1,91%
	Produits alimentaires		123,5	126,2	2,19%
	Produits non-alimentaires		109,6	111,5	1,73%
	Taux de change (prix vente)				
	1 EURO	déc. 16/ avril 17	10,68	10,82	1,36%
1 \$ US		10,13	9,92	-2,03%	
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(13 semaines)	déc. 16/ mars 17	2,10%	2,09%	-1,0
	(26 semaines)		2,15%	2,15%	0,0
	(52 semaines)		2,34%	2,27%	-7,0
(2 ans)		2,43%	2,46%	3,0	
Bourse Des valeurs	MASI (en points)	déc. 16/ avril 17	11 644,22	11 637,93	-0,05%
	MADEX (en points)		9 547,25	9 489,91	-0,60%
Activités sectorielles					
Trafic portuaire	(mille tonnes)	fév. 16/ fév. 17	17 396	19 266	10,75%
Énergie	Énergie appelée nette (GWh)	fév. 16/ fév. 17	5 420	5 523	1,90%
	Consommation d'électricité (GWh)		4 499	4 519	0,44%
Industrie	Exportation de l'Automobile (en MDH)	mars 16/ mars 17	14 373	13 619	-5,25%
Mines	Chiffres d'affaires à l'exportation OCP (en mdh)	mars 16/ mars 17	9 230	10 168	10,16%
BTP	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	fév. 16/ fév. 17	2 398	2 230	-7,01%
	Nuitées dans les EHC	fév. 16/ fév. 17	2 469	2 835	14,82%
Tourisme (milliers de touristes)	Arrivées de touristes y compris MRE	fév. 17	1 200	1 326	10,50%

Source : DEPF, Bank Al Maghrib

Échanges extérieurs

Au premier trimestre 2017, le déficit commercial s'est alourdi de 20,6 % par rapport à la même période, en 2016, pour s'établir à 45,5 milliards de dirhams. Cette évolution s'explique par une hausse plus marquée des importations (+9,9 %) au regard de l'accroissement des exportations (+3 %). Par conséquent, le taux de couverture s'est situé à 56,9 %, contre 60,8 % en mars 2016, soit une baisse de 390 points de base.

Les taux d'intérêt

Au premier trimestre 2017, les taux moyens pondérés des Bons du Trésor sur le marché primaire se sont orientés à la hausse. Ils ont enregistré des progressions comprises entre 2 et 19 points de base, comparativement au quatrième trimestre 2016.

BTP

Au premier trimestre 2017, le volume de l'encours des crédits accordés au secteur immobilier a progressé de 4,2 % pour atteindre 251,52 milliards de dirhams. Cette progression couvre une hausse respective de 4,7 % et 2,4 % de l'encours des crédits à l'habitat et de l'encours des crédits à la promotion immobilière.

Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'avril 2017, le MASI s'est établi à 11 637,93 points, affichant une performance YTD de -0,05 %.

Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont été enregistrées par les secteurs chimie (+19,29 %), sylviculture et papier (+10,11 %) et mines (+8,78 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, les indices des secteurs équipements électroniques et électriques (-0,17 %) et bâtiment et matériaux de construction (-0,12 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 586,61 milliards de dirhams, en hausse de 0,55 % par rapport à fin 2016.

Maroc-Congo Brazzaville : une embellie des relations

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

Comment évoluent les relations économiques entre le Maroc et le Congo-Brazzaville ?

Le Congo et le Maroc entretiennent, de longue date, d'étroites relations diplomatiques et économiques, régies par un très grand nombre de conventions bilatérales. Fidèle à sa stratégie de diplomatie économique visant à faciliter le déploiement des entreprises marocaines dans les pays partenaires, la visite de Sa Majesté le Roi Mohammed VI à Brazzaville, en 2006, avait pour objectif de renforcer les liens économiques entre les deux pays. En 2014, le Congo est alors devenu le 7^e client du Maroc (captant 5,1 % des exportations marocaines) et son 5^e fournisseur en Afrique subsaharienne, derrière l'Afrique du Sud (37 %), le Nigeria (14 %), le Gabon (5 %) et Madagascar (4,7 %). Cette amélioration des relations commerciales entre le Congo et le Maroc, bien qu'en deçà des potentialités réelles, arrive après une période de fortes fluctuations des transactions entre les deux pays, voire une régression considérable en 2012.

Quelles sont les spécificités du marché du Congo-Brazzaville ?

L'économie congolaise, peu diversifiée, repose essentiellement sur l'exploitation des hydrocarbures, principal pourvoyeur de réserves de changes qui représentent environ 90 % des exportations et près de 75 % des recettes du pays. Après les bons résultats enregistrés entre 2011 et 2014 avec un taux de croissance moyen de 4,2 %, l'économie congolaise fait face, depuis ces deux dernières années, à des difficultés majeures dans un contexte mondial de baisse du prix du baril du pétrole.

Dans ces circonstances, le Gouvernement congolais, qui a pour objectif de faire du Congo-Brazzaville un pays émergent à l'horizon 2025, a entamé des réformes et a érigé la diversification de l'économie congolaise en priorité. Une stratégie de diversification qui mettra notamment l'accent sur la construction des infrastructures de production, le soutien à la création des entreprises agricoles et la transformation des ressources naturelles du pays.

Quels sont les secteurs les plus porteurs ?

Il faut noter que le Congo dispose d'importants gisements de minerai de fer ainsi que d'un potentiel agricole immense. Les secteurs qui contribuent le plus significativement à la création de la richesse nationale sont les hydrocarbures, les mines, la foresterie et l'agriculture loin derrière.



Pour ce qui concerne le premier secteur, le Congo produit actuellement 232 000 barils/jour et sa production journalière d'or noir devrait passer à 290 000 barils/jour en 2017 pour atteindre plus de 350 000 barils/jour en 2018. Avec des réserves estimées à 8,25 milliards de barils, le Congo devrait se positionner comme 3^e pays producteur de pétrole en Afrique subsaharienne.

En dehors des industries extractives, essentiellement pétrolières, et du secteur tertiaire, en croissance régulière (23,5 %), la part des autres secteurs dans le PIB reste marginale : BTP (4,3 %), industrie manufacturière (4,7 %), agriculture et élevage (3,8 %), extraction gazière (0,7 %).

Quelles sont les opportunités pour les opérateurs et investisseurs marocains ?

Le marché congolais offre beaucoup d'opportunités pour les entreprises marocaines évoluant dans les secteurs des hydrocarbures, de l'agroalimentaire, des BTP, du bois, du tourisme et des services financiers. En effet, la demande de plus en plus croissante en produits alimentaires non satisfaite par la production locale et les nombreux projets de construction et de réhabilitation des infrastructures routières, ferroviaires et portuaires, représentent un potentiel certain pour les entreprises marocaines. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



5^e édition du Forum de la Mer d'El Jadida

Rencontre internationale dédiée au développement durable de la Mer et du littoral, le Forum de la Mer s'est déroulé du 3 au 7 mai 2017 à El Jadida. Cette nouvelle édition a porté sur le thème « La Mer, notre richesse ». Au programme : ateliers d'experts pour les professionnels, conférences, théâtre et projections pour le grand public, et, enfin, activités ludiques et sportives pour les plus jeunes au sein de l'Archipel des enfants.

La plénière a réuni Nezha El Ouafi, Secrétaire d'État chargée du Développement Durable, Amina Benkhadra, Directeur Général de l'Office National des Hydrocarbures et des Mines, Abdelmalek Faraj, Directeur Général de l'Institut National de Recherche Halieutique, Mouaâd Jamaï, Gouverneur de la Province d'El Jadida, Raul de Luzenberger, Ministre Conseiller, Chef adjoint de la délégation de l'Union européenne au Maroc, Francis Vallat, Président et fondateur du Cluster Maritime Français, Président de European Network of Maritime Clusters, Président de SOS MEDITERRANÉE et Mehdi Alaoui Mdaghri, Co-fondateur du Forum de la Mer.

Les quatre ateliers programmés visaient notamment à mesurer la valeur de la Mer et à explorer le potentiel de la croissance bleue au Maroc. Ils ont également rassemblé de nombreux experts marocains et internationaux, dont M'balia Sangare, Présidente de l'ONG, Appui au Développement de la Pêche et de l'Élevage en Guinée Conakry,



Lahcen Aït Brahim, Directeur des Ports et du Domaine Public Maritime Serge Segura, Ambassadeur français chargé des océans, Françoise Gaill, Directrice de recherche au CNRS et Coordinatrice scientifique de la Plateforme Océan & Climat, Miloud Loukili, Professeur de droit international au sein de l'Université Mohammed V, ou encore Majida Maarouf, Directrice Générale de l'Agence Nationale pour le Développement de l'Aquaculture. 6 000 visiteurs étaient attendus pour cette édition dont l'ensemble des activités était gratuit et accessible dans la limite des places disponibles. *

2^e Journée Marocaine du Tourisme Durable et Responsable

Le 20 mars 2017, à Rabat, a eu lieu la 2^e édition de la Journée Marocaine du Tourisme Durable et Responsable, sous le thème « le Maroc célèbre l'Année internationale du Tourisme durable pour le Développement ». En effet, les Nations Unies ont désigné 2017 comme Année Internationale du Tourisme Durable pour le Développement, dont le Maroc est l'un des partenaires officiels. Cette journée organisée à l'initiative du Ministère du Tourisme, visait à mobiliser l'ensemble des parties prenantes du secteur touristique (institutionnels, élus, professionnels, touristes et société civile) en faveur du développement et de la promotion d'un tourisme durable et responsable. Elle s'inscrit dans le cadre de la stratégie de développement touristique « Vision 2020 ».

Cette journée a notamment permis de mettre en avant des success-stories et initiatives innovantes marocaines et d'échanger les meilleures pratiques avec les partenaires régionaux et internationaux. *





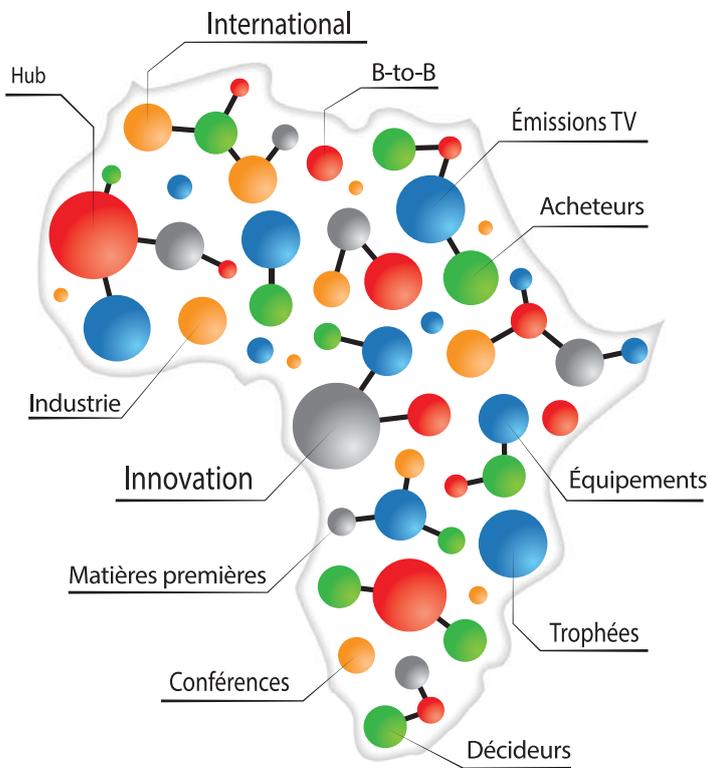
KIMIA AFRICA

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
migueld@cfcm.org

Le secteur des startups sur la voie de la maturité

Longtemps, le concept de startups est resté étranger au Maroc, où salariat et fonction publique sont traditionnellement plus valorisés. Les mentalités changent et l'esprit de l'entrepreneuriat se diffuse petit à petit dans le Royaume. Accélérateurs, incubateurs, aides financières ont fait leur apparition et les jeunes Marocains innovants se lancent désormais dans l'aventure. Mais un long chemin reste à parcourir et, en matière d'innovation, le Royaume se classe toujours loin derrière les géants nord-américains ou européens.



© Fotolia

L'année 2017 sera-t-elle un tournant pour les startups marocaines ? Doté de 50 millions de dollars par la Banque mondiale (qui l'a validée début mars), le fonds Innov Invest pourrait définitivement faire entrer le Maroc dans la course mondiale à l'innovation. Géré par la Caisse Centrale de Garantie (CCG), le programme attribue notamment 12 millions de dollars au financement des entreprises en phase d'amorçage et 30 millions de dollars au capital-risque réservé à des entreprises qui souhaitent développer leur activité.

Le lancement de ce fonds pourrait constituer une nouvelle étape pour un secteur en plein essor depuis le début des années 2010. « Deux raisons expliquent cette dynamique. D'abord, l'économie marocaine a progressé. Ensuite, les dispositifs d'aide aux entreprises innovantes se sont multipliés, avec le Technopark comme précurseur », explique Omar Benaïcha, Directeur Général de Bureau Veritas Maroc et mentor de startups. Dans la foulée du Technopark, le Maroc Numeric Fund, créé en 2010, est doté de 100 millions de dirhams avec l'objectif de soutenir les entreprises innovantes en phase d'amorçage ou de croissance.

Le pays a alors vu fleurir une série d'initiatives privées ou publiques : les incubateurs et accélérateurs New Work Lab, Espace Bidaya, CEED, MCISE, les dispositifs financiers du Réseau Entreprendre Maroc, d'Outlierz, les programmes pour étudiants Enactus ou encore Numa Casablanca, Endeavor, etc. Un environnement qui participe à la diffusion de la culture entrepreneuriale à travers le pays et catalyse les porteurs de projets innovants. L'organisation du Global Entrepreneurship Summit à Marrakech en 2014, pour la première fois en Afrique, a aussi permis de donner un élan au secteur.

« Tout un écosystème est en train de se mettre en place, explique Jérôme Mouthon, entrepreneur et mentor de startups également. Et beaucoup de gens veulent saisir l'opportunité du fonds Innov Invest pour créer des fonds ou des dispositifs de soutien. Il faut désormais que ces acteurs parient sur les bonnes sociétés. » Difficile toutefois de trouver de

véritables success-stories, même si quelques acteurs ont su tirer leur épingle du jeu, comme l'entreprise Kilimanjaro, spécialisée dans le recyclage des huiles usagées, ou encore Omniup qui propose du WiFi gratuit contre de la publicité.

L'émergence au Maroc d'un secteur de l'innovation vraiment dynamique est encore freinée par les caractéristiques structurelles. « Le marché marocain est petit. De plus, il faut faire en sorte de banaliser les nouveaux outils, bien plus qu'aux États-Unis ou en Europe. », analyse Jérôme Mouthon. Les investisseurs et les banquiers marocains sont aussi traditionnellement frileux et rechignent à financer le risque. « Le modèle de la startup est pourtant basé sur le risque et le système bancaire marocain est très conservateur », juge Omar Benaïcha.

Difficile d'estimer le nombre de startups au Maroc, mais, une chose est sûre, le pays est encore loin derrière les champions mondiaux de l'innovation. Selon le Global Startup Ecosystem Report de 2017, Paris compte entre 2 000 et 2 600 startups dans le secteur de la technologie. La Silicon Valley aux États-Unis, leader mondial, en compte entre 12 700 et 15 600.

Mais si le salariat ou la fonction publique sont encore très valorisés au sein du système éducatif marocain, les mentalités changent progressivement. Beaucoup de jeunes choisissent désormais de créer leur entreprise, sensibilisés par les différents dispositifs de soutien, mais aussi, souvent, à cause du chômage. Dans l'impossibilité de trouver un travail salarié, des jeunes choisissent alors la voie de l'entrepreneuriat.

« Le secteur au Maroc va être de plus en plus dynamique », assure Driss Lebbat, entrepreneur et spécialiste de l'écosystème des startups. « Ces dernières années ont surtout

Le salariat ou la fonction publique sont encore très valorisés au sein du système éducatif marocain, mais les mentalités changent progressivement et de plus en plus de jeunes choisissent désormais de créer leur entreprise.

servi à sensibiliser les jeunes entrepreneurs aux réalités de la création d'entreprise et aux différents dispositifs d'accompagnement. » La Fondation OCP a joué un rôle majeur en finançant une grande partie des dispositifs d'aide et en permettant notamment leur déploiement dans les régions. « Sous l'impulsion de la Fondation OCP, le Réseau Entreprendre Maroc, le New Work Lab et d'autres ont ouvert de nouvelles antennes à El Jadida, Safi, Dakhla, Khouribga... », décrit Driss Lebbat, lui-même basé à El Jadida.

Résultat : une note de l'Oxford Business Group, parue l'an dernier, estimait que cinq fois plus de startups s'étaient créées au Maroc en 2015 par rapport à 2012, sans en donner le nombre. Pour passer à la vitesse supérieure, parallèlement à la mise en place du fonds Innov Invest, le secteur doit pouvoir s'appuyer sur une meilleure prise en compte de l'entrepreneuriat des jeunes et de l'innovation dans les politiques économiques. « Il est essentiel de créer des liens entre les entreprises et universités d'un côté, et les jeunes de l'autre », plaide Omar Benaïcha. L'entrepreneur prend l'exemple des cités de l'innovation qui doivent être créées dans le pays, qui réunissent entreprises et université.

Le défi sera aussi de pallier la taille du marché marocain en se tournant vers l'international, et l'Afrique en particulier. Tel est notamment le parti pris du dispositif Outlierz, créé en janvier et basé à Casablanca, qui soutient les startups de tout le continent. Avec ses grands marchés émergents au Nigeria, au Kenya, en Éthiopie ou en Afrique du Sud, l'Afrique constitue certainement l'avenir de l'innovation marocaine, dans le sillage de la politique africaine impulsée par Sa Majesté, le Roi Mohammed VI. *

► Remy Pigaglio

Qu'est-ce qu'une startup ?

Difficile de trouver une définition de la startup qui ferait consensus. Le terme a été popularisé à la fin des années 1990, au moment de l'émergence de nouvelles entreprises innovantes et qui ont, parfois, rencontré un immense succès. Ces entreprises sont souvent liées à la technologie ou à Internet. Le terme est censé être traduit par « jeune pousse » en français, mais cette traduction reste peu populaire. L'entrepreneur américain Steve Blank, l'un des pionniers de la Silicon Valley, définit la startup comme « une organisation établie pour chercher un business model répétable et scalable ». La scalabilité (traduction qui ne fait pas consensus de scalability) est la capacité pour une entreprise à croître de manière exponentielle et à être capable de faire face à cette croissance. L'initiative publique française de la French Tech évoque « une jeune entreprise avec une ambition mondiale à la recherche d'un modèle économique qui lui assurera une croissance forte et rapide, ou une entreprise qui a grandi avec un tel modèle ».

« Le fonds Innov Invest doit créer une chaîne de financement pour les startups »



Grâce aux 50 millions de dollars prêtés par la Banque mondiale, la Caisse Centrale de Garantie (CCG) a imaginé le fonds Innov Invest pour répondre aux besoins de financement des startups. Au travers de sociétés de gestion de fonds, la CCG veut renforcer la part du capital-risque dans l'investissement. Un autre volet doit permettre de renforcer l'écosystème en soutenant ses différents acteurs. Très attendu par ces derniers, le fonds devrait être actif à partir de la fin de l'année.

Interview de Hicham Serghini, Directeur de la Caisse Centrale de Garantie.

Conjoncture : Quel constat vous a convaincu de créer le fonds Innov Invest ?

Hicham Serghini : C'est une réponse à la problématique du financement des startups au Maroc. Il existe un marché dynamique, mais pas d'offre structurée en la matière. On dénombre quelques fonds en amorçage et capital-risque, mais qui ne s'inscrivent pas dans la durée.

Il est clair que l'offre n'est pas suffisante pour répondre aux besoins des porteurs de projets innovants. Nous nous trouvons, avec les startups, sur un modèle qui n'est pas classique. Ce sont des projets de rupture, où les entrepreneurs créent leurs propres modèles. Sur ce plan, le marché financier classique n'est pas adapté. Ces projets nécessitent alors d'autres modèles de financement, notamment en fonds propres ou en quasi-fonds propres.

Quel est l'objectif du fonds ?

L'objectif est d'abord d'assurer un continuum de financement en faveur des startups et des porteurs de projets, depuis le stade de l'idée jusqu'à la croissance. Il s'agit de créer une chaîne de financement à partir de l'étape où l'entreprise doit investir de l'argent, quand elle commence à avoir ses premiers clients. Innov Invest est une réponse de l'État, au travers du Ministère de l'Économie et des Finances, pour combler le déficit de financement de cette catégorie d'entrepreneurs qui constituent l'économie d'avenir.

Le financement se fera sous trois formes. Soit une aide, du « grant », pour les petits porteurs de projets. Soit de la dette, des prêts d'honneur, pour le pré-amorçage. Et enfin de l'« equity » pour les projets plus matures. Il était nécessaire de prévoir les trois pour ne pas créer un gap de financement.

Nous voulons soutenir 300 porteurs de projets dans la phase de pré-amorçage. En termes d'investissement, l'objectif est de doubler la part de capital-risque dans l'industrie du private equity et donc, de la faire passer de seulement 7 % aujourd'hui à 14 ou 15 %. Nous espérons pouvoir le faire dans trois à cinq ans.

La CCG ne financera pas elle-même, mais au travers d'autres acteurs financiers. Pourquoi ?

Nous voulons changer les habitudes des acteurs du financement. Comme « market maker », nous devons aller là où les autres ne vont pas et montrer ainsi qu'il est intéressant de se positionner sur le financement des startups.

L'idée n'est pas de créer notre propre fonds d'investissement et de traiter avec les porteurs de projets. La doctrine de la CCG, c'est d'être un organisme de place, qui pousse les acteurs financiers à prendre plus de risques. Nous ne faisons pas de front office car notre rôle est d'animer le marché du financement. C'est le sens du fonds Innov Invest.

En matière d'equity, nous allons encourager le développement de sociétés dédiées à l'investissement. L'idée est d'avoir deux, trois, pourquoi pas quatre sociétés supplémentaires, dédiées à l'amorçage et au capital-risque, dans lesquelles nous injecterons entre 50 et 100 millions de dirhams.

Au niveau du pré-amorçage, le besoin se situe essentiellement au niveau de l'accompagnement, c'est pourquoi le fonds « Innov Invest » a prévu une composante de soutien à l'écosystème entrepreneurial au Maroc. Il faut des incubateurs, des clusters, etc. Nous allons sélectionner au maximum dix acteurs qui seront des structures labellisées par la CCG. Ils pourront distribuer des aides (dans le cadre d'Innov Idea) voire des prêts d'honneur (dans le cadre d'Innov Start).

En outre, nous avons également prévu des avances remboursables en cas de réussite (Innov Risk) et des prêts participatifs (Innov Dev) pour les projets dans lesquels les fonds d'amorçage vont investir.

Quels sont les critères pour la sélection des sociétés labellisées ?

Les organismes doivent disposer de ressources capables de faire ressortir les projets innovants. Cela passe notamment par la qualité du mentoring et du coaching des startups. Nous travaillons avec des critères précis que nous validons avec les bailleurs de fonds. La sélection des organismes se fera à travers une commission extérieure indépendante, où siègera un représentant de la CCG.

Quel est le rôle de la Banque mondiale, qui a notamment prêté 50 millions de dollars à la CCG ?

Innov Invest est un projet marocain financé via des ressources de la Banque mondiale. Cette somme a été prêtée à l'État marocain, qui nous en a dotés. C'est une volonté forte de la part de l'État de soutenir l'écosystème par le financement des startups. Cette enveloppe nous permettra d'agir dans les prochaines années. Si la demande est forte, nous chercherons de nouvelles ressources.

Que faudrait-il pour créer une rupture ?

Pour ce qui concerne le financement classique des PME, nous sommes parvenus à créer un engouement qui a constitué une véritable rupture. Entre 2009-2010, le montant des crédits garantis était de 2 milliards de dirhams et, en 2016, ce chiffre est passé à 14 milliards de dirhams. Ces résultats positifs nous les devons à la fois à

la confiance qui prévaut entre la CCG et ses partenaires, à l'offre produits qui est bien conçue, ainsi qu'à l'industrialisation des petits crédits. L'objectif est d'arriver au même résultat avec les startups.

En matière de financement de l'innovation, il existe un gap important au niveau du marché. Donc, nous ne pouvons pas nous contenter de faire de la garantie (Damane Capital Risque et Mouwakaba), c'est pour cela, qu'à travers le fonds Innov Invest, nous avons choisi la manière push.

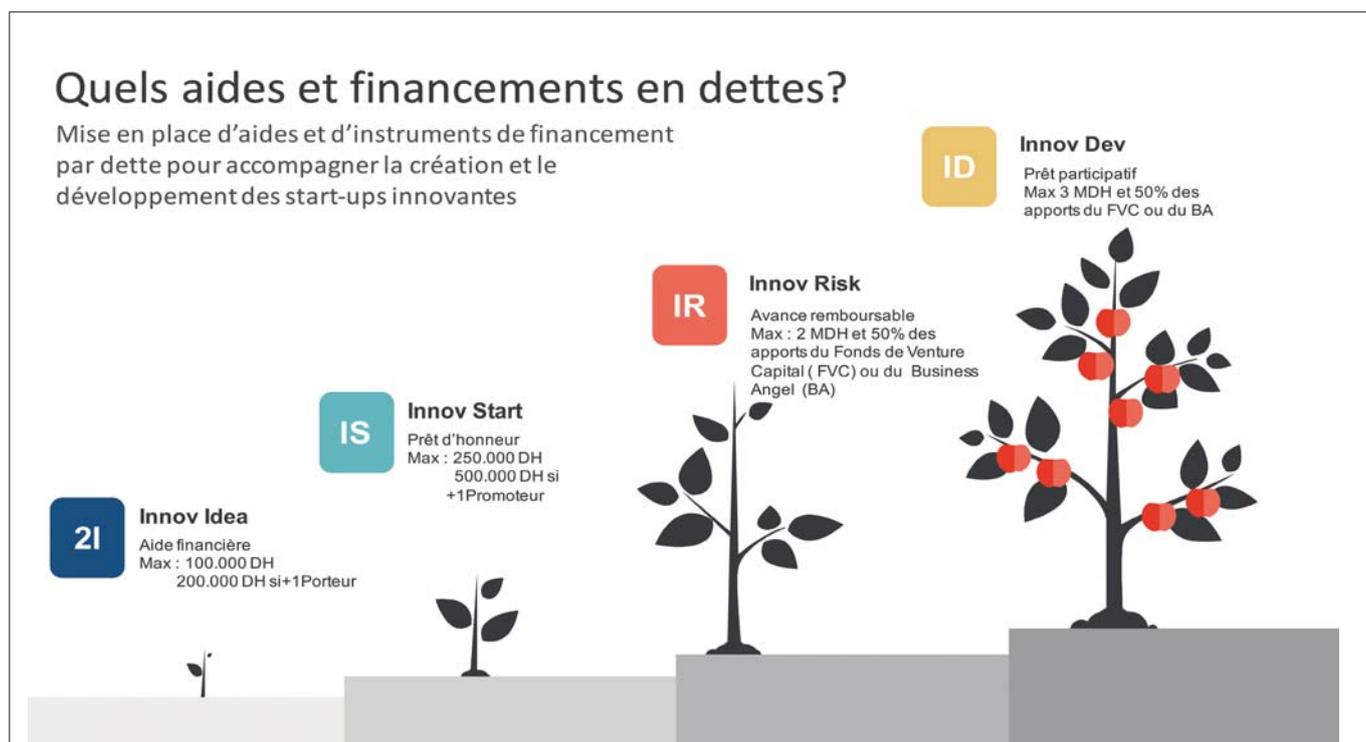


« Le marché financier classique n'est pas adapté au financement des projets innovants, qui nécessitent d'autres modèles tels que le financement en fonds propres ou en quasi-fonds propres. »

Nous sommes là uniquement pour apporter une solution de financement. Nous allons solvabiliser certains porteurs de projets, afin qu'ils aient la possibilité d'obtenir des financements. Ensuite, tout un travail devra être réalisé dans tout l'écosystème, de manière à créer une sorte de cercle vertueux à même de booster l'innovation et l'éclosion des start-ups. *

► Propos recueillis par Rémy Pigaglio

Les dispositifs d'aide aux startups proposés par la Caisse Centrale de Garantie



Comment financer sa startup ?

Les jeunes entrepreneurs se heurtent souvent au conservatisme des banquiers et investisseurs marocains, réticents à financer le risque. Des outils sont apparus ces dernières années pour compenser cette frilosité.



La particularité d'une startup est de commencer ses activités avec très peu de capital, aucune référence et un produit innovant, donc souvent inconnu. Autant de caractéristiques qui rendront le banquier marocain frileux à l'idée de financer la jeune entreprise. Un problème de crédibilité qui empêche beaucoup d'entrepreneurs d'obtenir les financements nécessaires à leur projet. Du côté des investisseurs également, la prudence est souvent de mise. « Personne n'est prêt à prendre de risque au Maroc », constate Kenza Lahlou, cofondatrice du dispositif Oulierz, tout juste créé, qui finance et accompagne les startups.

Le Maroc Numeric Fund a permis de soutenir des entreprises déjà arrivées à un certain stade de maturité. Mais pour les projets en phase d'amorçage, le mur du financement a

été, longtemps, bien réel. La création du Réseau Entreprendre Maroc (REM) en 2011 a permis de combler ce manque. Venu de France, ce réseau réunit des chefs d'entreprise et quelques experts prêts à conseiller et financer de jeunes entrepreneurs.

Pour le rejoindre, chaque candidat doit être un porteur de projet ou le chef d'une entreprise de moins de 18 mois. S'il est retenu, il bénéficiera d'un prêt d'honneur de 50 000 à 100 000 dirhams, versé en deux fois. Un mentor parmi les membres du REM lui sera désigné pour le conseiller, le mettre au défi ou encore lui ouvrir les portes de son réseau. Le REM forme, en outre, les lauréats dans différents domaines : finance, marketing, comptabilité, etc. « Le réseau accompagne l'entrepreneur pendant les trois premières années de son projet, qui correspondent à la période la plus difficile », explique Houda Berrada, membre du REM.

Le REM offre aussi un accompagnement et des formations qui doivent permettre au lauréat de bien formater son projet. « Une véritable vie de famille existe au sein du Réseau. Formations, clubs des lauréats, etc. L'entrepreneur n'est jamais isolé. Cela lui donne les forces nécessaires pour affronter le marché », assure Houda Berrada. Le REM est aujourd'hui présent dans 8 villes marocaines et a accompagné 166 lauréats depuis sa création, ce qui représente 13,5 millions de dirhams. 83 % des entreprises seraient toujours en activité.

Othman Mdidech a bénéficié de l'accompagnement du REM. « Je me suis inspiré de La Fourchette et Restopolitan pour créer Infinitable. À partir de 2013, avec un peu d'argent mis de côté et de love money [argent prêté par des proches], j'ai monté la base du projet et bénéficié du programme Go to Market de CEED. Jusqu'à être sélectionné par le REM mi-2014 », décrit le jeune entrepreneur, qui a alors obtenu un prêt d'honneur de 75 000 dirhams. « Le réseau a été un grand vecteur de réussite », assure-t-il. Infinitable est devenu bénéficiaire à la mi-2016, même si Othman Mdidech se consacre désormais

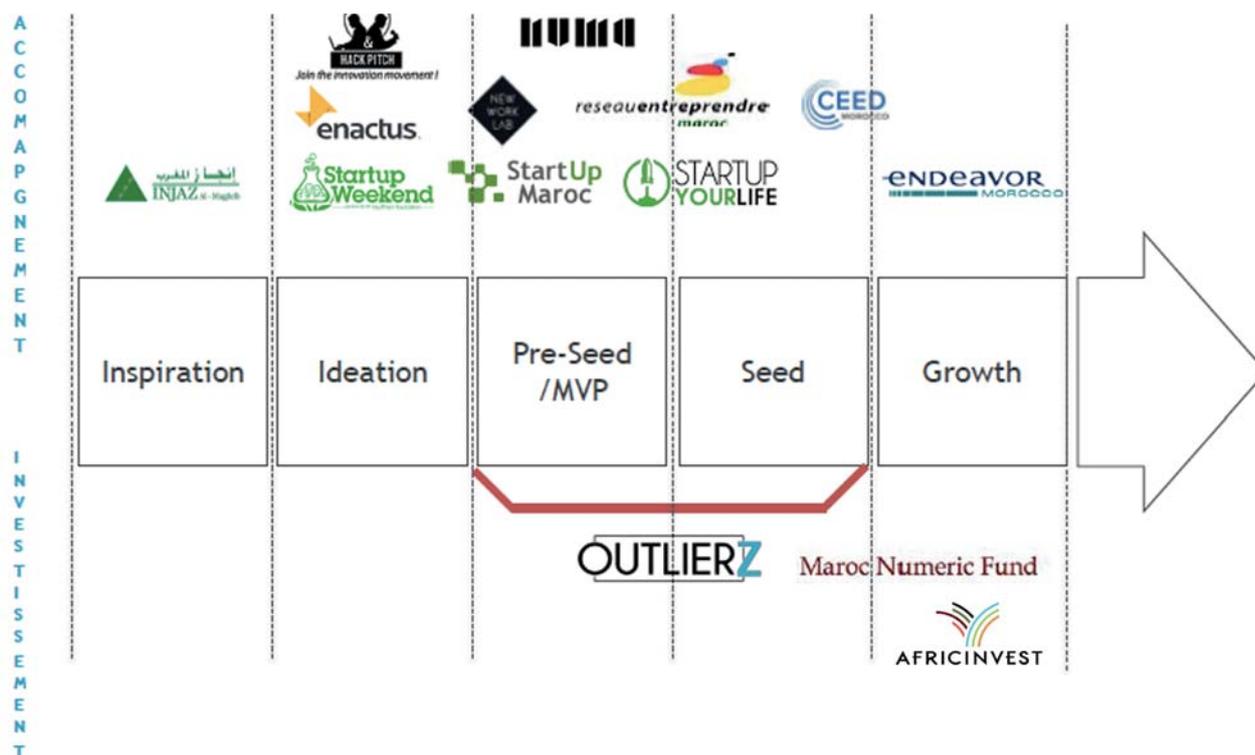
Créé en 2011, le Réseau Entreprendre Maroc (REM) est aujourd'hui présent dans 8 villes marocaines. Il a accompagné 166 lauréats depuis sa création, ce qui représente 13,5 millions de dirhams. 83 % des entreprises seraient toujours en activité.

plutôt à son agence de développement Inifiniweb, créée l'an dernier.

Même si le lancement du fonds Innov Invest de la Caisse Centrale de Garantie pourrait changer les choses, le Réseau Entreprendre reste pour le moment bien seul sur le créneau des outils de financement. Devant ce constat, Kenza Lahlou a pris l'initiative de fonder Outlierz en janvier dernier. Ce fonds prend le parti d'offrir financement et accompagnement à des entrepreneurs, par des entrepreneurs. « Nous apportons du smart capital. Cela signifie que nous donnons accès au jeune entrepreneur à notre réseau d'advisors [conseillers] qui possèdent une expertise dans un champ particulier. Nous lui donnons également accès au marché en construisant des partenariats avec des grands groupes afin qu'il puisse " scaler " [croître de manière exponentielle avec le seul concept de base]. L'objectif est de créer des success stories marocaines », souligne Kenza Lahlou. Basé à Casablanca, Outlierz présente la particularité d'être ouvert aux startups de toute l'Afrique. *

► Rémy Pigaglio

Mapping de l'écosystème marocain* des startups



* Cette illustration est n'est pas un schéma exhaustif, mais d'une représentation simplifiée de l'écosystème.

Source : Outlierz

L'essor des incubateurs

Si le Technopark a longtemps été seul, de plus en plus d'incubateurs sont créés dans le pays depuis quelques années. Marocains ou étrangers, ils forment les jeunes entrepreneurs sur les différentes thématiques auxquels ils vont être confrontés. Ils sont aussi un bon moyen de construire son réseau. Petite sélection.



Salle de réunion au sein de l'espace de coworking New Work Lab à Casablanca.

© New Work Lab

Espace Bidaya

Espace Bidaya se démarque par son positionnement exclusivement axé sur l'entrepreneuriat social et greentech. L'incubateur a été créé en 2014 à l'initiative du français Inco (anciennement Le Comptoir de l'innovation), qui agit en faveur de l'économie sociale et écologique. « L'activité historique d'Inco est l'investissement, avec un fonds de 100 millions d'euros, puis d'autres métiers se sont développés, dont l'incubation », explique Yasmine Berrada, responsable d'Espace Bidaya à Casablanca. L'incubation dure 12 mois et une nouvelle promotion de six ou sept entrepreneurs est sélectionnée chaque semestre.

Deux formations sont organisées chaque mois pour les entrepreneurs sur des thématiques de l'entrepreneuriat ou du développement personnel. Une équipe de cinq personnes assure le suivi individuel de chaque projet. Un rendez-vous est programmé au moins une fois par mois pour fixer les objectifs mensuels et détecter les besoins de l'entrepreneur sur lesquels travailler.

« Nous apportons une réelle valeur ajoutée grâce à notre réseau de partenaires, qui sont entrepreneurs ou dirigeants de grosses entreprises. Il permet une "interpollinisation" du milieu des startups, en apportant une expertise aux entrepreneurs et en permettant aux formateurs de tâter le pouls de l'innovation environnementale et sociale de Casablanca », explique Yasmine Berrada. L'incubateur vient aussi de lancer Jump Seat, qui permet aux entrepreneurs d'intégrer les incubateurs partenaires d'Espace Bidaya partout dans le monde.

New Work Lab

Créé comme espace de coworking en 2013, le New Work Lab est toujours dirigé par sa fondatrice Fatim-Zahra Biaz. Désormais, c'est aussi un accélérateur de startups (New Work Class). Présent à Casablanca et Khourigba, New Work Lab organise, en outre, de nombreux événements fédérateurs. « Nous accompagnons cette année 80 entrepreneurs. Ils étaient 40 l'an dernier et 75 % d'entre eux vendent aujourd'hui leurs produits ou développent leur communauté », indique Fatim-Zahra Biaz.

L'accompagnement dure quatre mois, après une sélection qui retient moins de 10 % des candidatures. « Des ateliers et des formations sont proposés aux entrepreneurs. Nous passons en revue toutes les étapes pour monter son entreprise. Et nos différents événements sont l'occasion de les mettre en avant », explique Fatim-Zahra Biaz. Parmi eux, le « Pitch Lab », qui met en compétition des startups le temps d'une soirée, ou encore la « New Work Lab Expo », une soirée de présentation de startups et de réseautage.

Le New Work Lab va bientôt ouvrir une nouvelle branche à Safi. « C'est la sixième ville du Maroc, dont l'économie est dominée par l'artisanat et l'industrie du poisson. Nous explorerons de nouveaux modèles d'entrepreneuriat qui pourront être duplicables à l'échelle nationale », assure Fatim-Zahra Biaz.

Depuis quelques années, les incubateurs et espaces de coworking se développent. Leur objectif : offrir aux jeunes entreprises des locaux à moindre coût, mais aussi un accompagnement.

CEED

Cette ONG américaine s'est implantée à Casablanca en 2013. Elle déploie trois programmes : le CEED Go to market destiné aux porteurs de projets, le CEED Grow destiné aux entrepreneurs en phase de croissance, et le CEED Network qui s'adresse aux entrepreneurs lauréats de CEED et qui vise à créer une communauté d'entrepreneurs.

« CEED se concentre sur son ADN : mentoring, networking et peer to peer learning. Nous estimons notamment qu'un entrepreneur ne peut apprendre que d'un entrepreneur comme lui, car il a fait face aux mêmes défis pour réussir son parcours entrepreneurial », explique Sara Elmahi, Chef de Projet au sein de CEED.

Le CEED Go to market dure trois mois et réunit 20 entrepreneurs sélectionnés sur concours qui participent à deux ou trois ateliers par semaine. « Les ateliers se déroulent selon trois phases : imaginer l'offre, puis une étape MVP (Produit Minimum Viable) et, enfin, un accompagnement dans le pitch to investors », précise Sara Elmahi. Le programme a été arrêté l'an dernier, mais il vient d'être relancé.

Bientôt un programme pour les startups à la CFCIM

La CFCIM va bientôt créer son propre programme d'accompagnement des startups. L'idée est de faire bénéficier les jeunes entrepreneurs innovants du réseau, de l'expérience et des investissements des 3 750 entreprises adhérentes. Les entrepreneurs sélectionnés disposeront d'un espace de coworking. Après quelques mois en incubation, ils concluront un partenariat avec un parrain au sein de la CFCIM pour mettre en œuvre leur projet. Un appel à candidatures aura lieu chaque année.

Le CEED Grow dure six mois et s'adresse aux entrepreneurs présents sur le marché depuis au moins trois ans. L'objectif est de les amener à une phase de maturité. « Il existe une fiche de route, ainsi que toute une série de labs d'échange, de formations, de workshops, de networking. L'objectif est de sortir de la salle avec des solutions concrètes. Sans oublier le mentoring assuré par des entrepreneurs », indique Sara Elmahi. *

► Rémy Pigaglio



3 questions à Lamiae Benmakhlouf, Directeur Général du Technopark

Qu'est-ce que le Technopark, pionnier des incubateurs créé en 2001, offre aujourd'hui aux jeunes entrepreneurs ?

Le Technopark est non seulement un espace d'accueil des startups, mais c'est surtout un écosystème composé de plusieurs institutions qui partagent notre vision. Citons le Réseau Entreprendre Maroc, l'Association des Femmes Chefs d'Entreprise du Maroc (Afem), le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD), Enactus, le Maroc Numeric Fund (dont le Technopark est actionnaire), XHub, Happy Ventures, etc. Nous sommes aujourd'hui implantés à Casablanca, Rabat et Tanger. Depuis 2001, nous avons accompagné 900 entreprises, dont 265 sont actuellement hébergées sur les trois sites.

Les collaborateurs de ces entreprises sont formés gratuitement par le Technopark sur différentes thématiques : management, leadership, développement personnel, etc. Il ne s'agit pas seulement d'être présent physiquement au Technopark, mais de participer aux événements et aux formations et aussi d'animer des formations. Les entrepreneurs sont mis en relation avec les investisseurs et les banques. Nous mettons également à leur disposition un guichet unique (CNSS, CIMR, assurances, services de la commune, Anapec, etc.). Nous sommes un facilitateur pour les startups, nous leur offrons de

la visibilité et leur permettons de « scaler ». Pour les startups, le Technopark est devenu un label, un gage de crédibilité auprès des investisseurs et de nos partenaires.

Le Technopark va-t-il poursuivre son déploiement en région ?

Nous avons une stratégie de régionalisation. Nous sommes sollicités par plusieurs villes et réfléchissons pour choisir notre prochain site d'implantation. Il est important de donner ses chances à tout citoyen marocain, quel que soit le lieu où il vit. Par ailleurs, il existe un défi en matière d'employabilité : souvent, le marché de l'emploi dans les villes en régions est limité. En nous implantant, par exemple, à Agadir, nous pourrions nous ouvrir aux secteurs du tourisme, de la pêche ou encore de l'agro-industrie. La ville disposerait alors un vivier d'entreprises technologiques qui lui apporterait une vraie valeur ajoutée. Le potentiel est là et c'est à nous d'aller le chercher. Quelle que soit la région, dans une communauté de 100 personnes, nous pouvons identifier au moins une ou deux personnes créatives, c'est pourquoi nous devons déceler ce potentiel et ne pas laisser ces personnes livrées à elles-mêmes. La logique d'écosystème, d'implication des acteurs locaux, c'est ce qui a fait la réussite de la Silicon Valley.

Quels sont vos projets à l'international ?

Nous sommes impliqués dans la création du Technopark d'Abidjan, un projet en codéveloppement, une cocréation basée sur la synergie. Nous accompagnerons les Ivoiriens pour mettre en place les best practices et leur éviter ainsi de répéter les erreurs que nous avons faites. C'est un projet pilote et plusieurs pays africains se sont montrés intéressés par le concept. *

Focus sur des startups pleines de promesses

Ils ont créé leurs startups. Ils ont déjà bien réussi, ou sont au tout début du chemin. Quatre entrepreneurs marocains aux profils et aux concepts bien différents nous racontent leur parcours.

► Recueilli par Rémy Pigaglio

« Nous sommes partis du constat que, sur le marché, il y existait des logiciels CRM pour la relation client et des logiciels ERP pour la gestion d'entreprise, mais qu'ils n'étaient pas adaptés à des PME en forte croissance. Pour résoudre cette problématique, nous avons imaginé une plateforme qui permette de gérer l'ensemble des relations entreprise (clients, fournisseurs), mais aussi internes. Nous proposons deux prestations : l'accès à la plateforme et un accompagnement de la mise en place de cette solution. En 2017, nous avons 350 clients actifs. Il nous a fallu comprendre les véritables problématiques des PME. Avec l'expérience, nous avons acquis cette expertise. Puis, nous laissons les chefs d'entreprise exprimer eux-mêmes leurs besoins. Comme chez le médecin, nous observons des symptômes, mais il est important de diagnostiquer la véritable origine du mal. Nous proposons donc un prédiagnostic gratuit. Sans mise en confiance, un outil



Adel Mokhtari,
Fondateur de
BP212

technologique pourrait apparaître comme un gadget.

La première version du produit, en 2007, était disponible en cloud et sur site. Deux ans plus tard, nous avons décidé de passer entièrement sur le cloud. C'est en 2011 que nous avons sorti une nouvelle version qui s'appelle ERM212. Aujourd'hui, nous en sommes à la cinquième version, et nous développons les versions suivantes.

C'est ma quatrième entreprise technologique. Je suis un vétérinaire, j'ai monté ma première startup au Maroc en 1998. À l'époque, il y avait beaucoup de startups au Maroc, puis quand la bulle Internet a éclaté en 2001, l'intérêt a

fondu, comme partout. La plupart des gens qui étaient dans le domaine ont été désabusés, je dois être le seul têtard ! Nous avons recommencé à avoir de l'espoir vers 2012-2013. BP212 est arrivé bien avant que cet écosystème ne se crée, même si je suis très actif au sein de celui-ci. » *

« L'objectif d'Omniup est d'offrir du WiFi gratuit au plus grand nombre, dans tous les endroits publics. Nous voulons donner de la connectivité gratuite aux citoyens, dans un contexte où 95 % de la population marocaine n'a pas d'abonnement data illimité. Dans notre modèle, tout le monde est gagnant. L'utilisateur a une connexion gratuite dans tous les endroits publics. Pour le site partenaire, dans lequel nous installons la connexion, cela draine une grande quantité d'utilisateurs. Enfin, l'annonceur a un nouvel outil digital pour cibler ses clients de manière précise, car la connexion est une chose, mais le plus important est le data mining (sous contrôle de la CNDP). L'entreprise a été créée en 2007 par Frédéric Ruiz et Assia El Founini. Je l'ai rejointe en 2014 pour le projet de WiFi dans les espaces publics et nous avons déposé le brevet fin 2014. Nous avons ensuite installé la solution dans environ 300 cafés, c'est alors que les premiers annonceurs se sont montrés



Ali Bensouda,
Omniup

intéressés. Des marques importantes nous ont fait confiance, comme Maroc Télécom. Aujourd'hui, nous avons installé le WiFi dans 1000 sites à travers 22 villes, notamment dans des lieux emblématiques tels que le Morocco Mall, le Mega Mall de Rabat, Almazara à Marrakech. L'an dernier, nous avons signé avec l'ONCF pour une installation dans 21 gares. Nous avons aussi créé une filiale en Espagne et discutons pour en ouvrir dans d'autres pays. C'est important de souligner qu'il s'agit d'une solution 100 % marocaine. Tout a été déployé à partir du Maroc. Dans le monde de la publicité, les géants du web trustent 80 à 90 % des

budgets. Nous sommes très fiers de proposer une solution tout aussi efficace que ces géants-là. Nous "targetons" de la même manière qu'eux, mais tout en créant de l'activité, de l'emploi au Maroc. Alors que les géants n'offrent rien en contrepartie de la pub. » *

« Atticool est un réfrigérateur écologique, économique et autonome, fabriqué à base d'argile, qui permet la conservation d'aliments et de médicaments. Il consiste en deux carcasses en argile et, dans l'espace intermédiaire, un mélange doit être arrosé avec 1/4 de litre d'eau tous les quatre jours. Pour améliorer la performance, j'ai ajouté un ventilateur alimenté par de l'énergie solaire. Je cible les ménages qui n'ont pas accès à l'électricité, ceux qui ont un trop faible revenu pour pouvoir acheter un réfrigérateur, mais aussi les personnes souhaitent conserver leurs aliments dans un "esprit bio".

Je suis étudiant en cinquième année à l'Académie des arts traditionnels, spécialité céramique. Nous y étudions l'argile de manière scientifique. Au départ, je constatais simplement qu'il permettait d'abaisser la température. Puis j'ai fait des recherches et j'ai appris que, depuis l'Antiquité, les gens utilisent la terre pour conserver leurs aliments. Mais ils



Mohamed Atti,
Fondateur
d'Atticool

le font d'une manière très traditionnelle, qui ne permet pas de conserver les aliments pour une longue période. Grâce à ma formation, j'ai pu développer un mélange qui m'a permis d'atteindre les 8 °C, et je travaille pour atteindre les 4 °C.

Je suis aujourd'hui incubé à l'Espace Bidaya et à MCise. J'ai aussi participé à plusieurs compétitions et gagné plusieurs prix. J'ai remporté le Startup Weekend à Benguerir, le premier prix de la compétition Samsung Solve For Tomorrow, le premier prix de la compétition Le Phare, j'ai participé à la COP22, etc.

Aujourd'hui, je m'appête à signer une convention avec la plus grande entreprise de céramique au Maroc. Cette convention de parrainage prévoit de me fournir des machines, de la matière première, ainsi qu'une expertise. À l'international, plusieurs entreprises africaines se sont montrées intéressées. » *

« DabaDoc est une plateforme de prise de rendez-vous en ligne avec les médecins, 24 heures sur 24. Elle permet aux patients de prendre rendez-vous selon la spécialité du médecin, sa ville, son quartier, la langue parlée. Avec le cofondateur, Driss Kaitouni, nous avons lancé la plateforme en janvier 2014. Aujourd'hui, nous sommes en croissance continue et regroupons 3500 médecins inscrits au Maroc, en Algérie et en Tunisie.

Nous avons fait une petite enquête au sein de notre équipe et nous avons constaté qu'une prise de rendez-vous par téléphone prenait en moyenne sept minutes, contre 40 secondes sur notre plateforme. Celle-ci fournit des informations concrètes sur le médecin, sur sa spécialité, ses diplômes, ses disponibilités, avec des photos de son cabinet.

Le plus gros défi a été de convaincre les médecins d'adopter cette technologie. Mais, ils comprennent aujourd'hui que cela allège le travail de leurs assistants en limitant les appels téléphoniques. Leur agenda est mis à jour en temps réel et



Zineb Drissi,
Fondatrice de
DabaDoc

des SMS sont automatiquement envoyés aux patients pour leur rappeler leur rendez-vous. Le système est une source de gains de productivité au sein des cabinets, ce qui permet de consacrer davantage de temps aux patients. Durant la phase de lancement, la plateforme a été gratuite, le temps de convaincre les médecins, qui étaient prévenus qu'elle deviendrait payante après un an et demi.

Au moment de lancer Dabadoc, j'ai participé à plusieurs compétitions, ce qui nous a permis de nous faire connaître. Nous avons participé au Seedstars World et avons gagné le troisième prix. Ça nous a donné de l'espoir ! J'ai aussi participé à un boot camp de trois jours organisé par la Gist. Nous sommes arrivés premiers ! On nous a assignés un mentor qui a accompagné DabaDoc pendant un an. Il nous mettait au défi, avec sa grande expérience. Toutes les idées, toutes les stratégies sur lesquelles on échangeait se sont avérées constructives. » *



www.cfcim.org



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



« J'aimerais que l'écosystème des startups soit encore plus dynamique »



Interview de Naoufal Chama,
Cofondateur de StartUp Maroc

Conjoncture : Lancé en 2011, StartUp Maroc était un pionnier dans les dispositifs d'accompagnement des startups. Six ans plus tard, comment se porte l'écosystème ?

Naoufal Chama : Il s'est beaucoup développé, il est bien meilleur qu'en 2011. Les autorités nationales et locales, des mentors, etc. y ont contribué. Quand nous avons débuté, nous étions presque seuls, mais il y a eu depuis un florilège d'initiatives, notamment après le Global Entrepreneurship Summit de Marrakech en 2014. Aujourd'hui, j'aimerais que l'écosystème soit encore plus dynamique. Le problème, c'est que beaucoup d'acteurs créent des programmes qui existent déjà et font perdre leur temps aux entrepreneurs. Il faut que ces organisations fassent un diagnostic et se placent sur des problèmes que personne n'a encore résolus. La priorité de l'écosystème devrait être de combler ces « trous ».

Quel est le programme qui manque le plus à l'écosystème aujourd'hui ?

Il n'existe aucun programme pour le « Go-to-market » [stratégie de commercialisation], bien que je constate que certaines personnes y travaillent. Pourtant, c'est un élément primordial, car une startup qui ne sait pas vendre disparaîtra forcément. C'est aussi basique que cela. Et si un investisseur s'intéresse à votre projet, il vous demandera, en tout premier lieu, si vous avez déjà vendu. Si ce n'est pas le cas, il vous dira certainement de revenir quand vous aurez fait du chiffre.

Comment StartUp Maroc a-t-il évolué depuis sa création ?

Nous avons commencé par organiser des StartUp Weekends. Le principe est d'entrer dans le StartUp Weekend avec une idée et d'en sortir avec un prototype. En 2013, après deux ans passés à organiser

cette rencontre, nous nous sommes demandé ce que l'on pouvait faire pour les personnes qui sortent du Weekend. Pour continuer de les accompagner, nous avons organisé le programme Startup Cup [compétition de business models]. Puis, au contact des startups que l'on accompagnait, nous nous sommes rendu compte qu'elles avaient d'autres besoins, que d'autres secteurs étaient concernés, etc. Donc, nous avons créé d'autres programmes, puis encore d'autres, selon les besoins.

Ainsi, nous nous posons toujours des questions et nous faisons des diagnostics pour comprendre ce qui marche ou ce qui ne marche pas, et nous organisons un programme pour combler un besoin de la communauté. Ce fonctionnement devrait être élargi à l'écosystème.

La culture de l'entrepreneuriat se répand-elle dans le pays ?

Je pensais que c'était le cas, mais nous avons fait une étude sur la ville d'Agadir en mars 2016 et nous avons constaté que les blocages étaient toujours très présents. L'étude a démontré que la pression des parents, de la femme, de toute la famille, etc. sur l'entrepreneur est très forte. Les jeunes craignent ce que va dire l'entourage sur leur projet. L'étude a montré qu'ils classaient la pression familiale au-dessus de la peur de ne pas trouver un investisseur. Il est important de faire un travail de sensibilisation également à l'égard de l'entourage, car l'entrepreneur qui se lance a besoin d'être soutenu. Et le premier soutien, c'est la famille.

Quels sont les projets de StartUp Maroc pour les mois à venir ?

Nous avons étudié l'impact de nos programmes pendant trois mois. Nous allons reconduire 90 % de l'existant et lancer 10 % de nouveautés, notamment un Boot Camp d'une semaine. Nous comptons aussi modifier certaines compétitions du StartUp Championship. *

► Propos recueillis par Rémy Pigaglio

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 : Exequatur au Maroc des sentences arbitrales internationales : un parcours du combattant**

Exequatur au Maroc des sentences arbitrales internationales : un parcours du combattant

L'application des jugements rendus à l'étranger ou des sentences arbitrales internationales sur le territoire marocain n'est pas automatique. Bien que les sentences internationales notamment soient par nature définitives ou contraignantes, elles ne font pas nécessairement l'objet d'une exécution volontaire par la partie condamnée.



Maître Nawal Ghaoui, Avocat agréée près la Cour de Cassation, membre de la Commission Juridique, Fiscale et Sociale de la CFCIM

Pour leur donner un effet juridique, ces décisions doivent passer par une procédure judiciaire dénommée l'exequatur.

En effet, après une période de rude bataille pour avoir gain de cause dans un litige, et malgré l'obtention d'une décision favorable, les entreprises étrangères pour ne parler que du domaine civil ou commercial, doivent faire face à une nouvelle phase judiciaire s'apparentant le plus souvent à un parcours du combattant.

Ces sociétés qui ont pris soin de faire rédiger par leurs Conseils et accepter par la partie marocaine une clause compromissoire organisant l'attribution de compétence à un Tribunal arbitral se trouvant ou statuant à l'étranger, sont néanmoins contraintes, afin de valider leurs demandes, de prendre un Avocat local au Maroc, et de défendre de nouveau leurs intérêts auprès de Juges marocains, ceux-là mêmes auxquels elles avaient entendu faire échapper initialement leur affaire.

Un cadre juridique récent

Il y a lieu de rappeler que jusqu'en décembre 2007, le Maroc était dépourvu d'une législation appropriée en matière d'exequatur de sentences arbitrales internationales et les parties devaient se référer à la Convention de New York de 1958 ratifiée par le Maroc en 1960 de même qu'aux diverses Conventions bilatérales signées avec quelques Pays.

Le Code de Procédure Civile, il y a donc une dizaine d'années seulement, a été refondu afin de répondre aux attentes des opérateurs économiques et de rassurer les investisseurs et partenaires étrangers

en posant un cadre normatif comblant le vide juridique pré existant.

Ces dispositions ont été mises en place pour contraindre de manière plus encadrée l'État marocain, comme cela existe dans de nombreux Pays, à donner pleinement effet aux décisions arbitrales rendues à l'étranger ou mettant en cause des entreprises localisées dans différents pays, à les reconnaître, et à leur donner force exécutoire sur notre territoire.

Le monde des affaires a salué en son temps cette loi jugée moderne et espérait que les nouveautés apportées par les Articles 327-39

mais bien une procédure au fond, qui peut être longue et fastidieuse. Elle doit être déposée devant le Président du Tribunal de Commerce du lieu d'exécution de la sentence appuyée de l'original de la décision et des pièces correspondantes, le tout traduit en langue arabe.

La traduction en langue arabe constitue en elle-même dans la pratique une lourde contrainte pour la partie étrangère et ses Conseils, d'autant plus lorsque des points techniques spécifiques sont évoqués et que le volume de la décision rendue est important.

« La sentence arbitrale étrangère peut donner lieu à une action en annulation devant la Cour d'Appel notamment au cas où “ la reconnaissance ou l'exécution de la sentence sont contraires à l'ordre public international ou national ”. »

et suivants du C.P.C allaient endiguer définitivement les méandres du labyrinthe judiciaire lié à cette question.

Ces clauses pour n'en rappeler que les principales posent un certain nombre de règles relatives notamment aux exigences pour que la sentence soit réputée internationale : tel que le lieu de résidence des parties (dans des États différents, ou l'un d'entre eux hors du Maroc) ou le lieu de l'arbitrage.

Il y a lieu de rappeler que la procédure d'exequatur des sentences arbitrales internationales n'est pas une action en référé,

Quelles sont les voies de recours pour la partie adverse ?

Le Code de Procédure Civile organise également les voies de recours pour la partie adverse :

La sentence arbitrale n'est susceptible d'aucun recours, c'est-à-dire que les Juges marocains ne peuvent pas en réviser le contenu, mais l'ordonnance d'exequatur elle-même peut être attaquée par voie d'appel si la demande est refusée et dans certains cas si celle-ci est accordée.

Par ailleurs et en parallèle ou de manière



autonome, la sentence arbitrale étrangère peut donner lieu à une action en annulation devant la Cour d'Appel notamment au cas où « la reconnaissance ou l'exécution de la sentence sont contraires à l'ordre public international ou national ».

En pratique, nous constatons que les parties au litige usent et abusent le plus souvent de ces voies de recours afin de retarder le plus longtemps possible, voire empêcher la mise en exécution des termes de la sentence et tenter, de faire dévier le procès en leur faveur par l'annulation notamment de cette sentence.

D'autant plus que le recours en annulation permet au Juge marocain d'exercer un contrôle judiciaire important et a permis jusqu'à une date récente aux Tribunaux de parfois outrepasser leurs prérogatives en vérifiant notamment les attendus et motivations de la sentence arbitrale internationale.

Un important Arrêt de la Cour de Cassation Marocaine datant de juin 2014, rendu dans un cas d'exequatur d'un jugement étranger (mais qui aura un impact sur les sentences arbitrales internationales par extension), est venu limiter de manière claire et précise la compétence du Juge marocain afin de simplifier et raccourcir cette procédure.

Le Juge marocain est désormais limité selon cet Arrêt dans ses prérogatives et ne doit prendre en considération que les trois conditions cumulatives évoquées par le Code de Procédure Civile :

- Que le Juge étranger soit compétent (on peut étendre à l'arbitre)
- Que la loi appliquée au litige soit la loi adéquate
- Que cette loi ne porte pas atteinte à l'ordre public

S'agissant de sentences arbitrales, on peut considérer que cette limitation sera également de mise et que le Juge de l'exequatur devra se contenter de vérifier que la sentence n'est pas entachée d'un vice trop grave, en vérifiera la régularité formelle, la validité de la convention d'arbitrage et la conformité de la sentence à l'ordre public.

Vers une clarification jurisprudentielle

La Direction Civile du Ministère de la Justice a donné des chiffres qui attestent du résultat positif de cette clarification jurisprudentielle récente : les procédures d'exequatur ont progressé de 50 % entre 2015 et 2016 pour atteindre 150 sentences arbitrales internationales ayant obtenu l'exequatur pour 1000 jugements étrangers validés.

Les praticiens du droit estiment cependant que des brèches subsistent encore, en particulier dans l'application systématique faite par les Juges du principe d'ordre public international marocain pour annuler une sentence arbitrale.

Une incertitude jurisprudentielle demeure dans un domaine où les opérateurs économiques et les investisseurs étrangers sont très exigeants et attendent de la sécurité et de la stabilité.

Nul doute que les articles 327-39 et suivants du Code de Procédure Civile mériteraient d'être précisés à l'aune des décisions rendues cette dernière décennie et des difficultés pratiques posées aux praticiens du droit et aux Tribunaux.

S'agissant de cette « liberté » judiciaire en matière de procédure d'exequatur de sentence arbitrale internationale, on ne peut achever cet article sans citer un exemple qui a frappé les esprits en 2015 dans le dossier impliquant la Société Ynna Holding.

Une décision rendue par la Cour de Commerce de Casablanca a rendu un arrêt par lequel elle reconnaît une sentence arbitrale internationale et en donne l'exequatur à l'encontre d'une société n'ayant pas signé la clause compromissoire et n'ayant pas été partie au contrat contre-disant alors le Jugement de Première Instance avait accordé l'exequatur, mais partiellement et à l'encontre d'une seule partie au litige (la partie contractante). La sentence arbitrale dont il s'agit, en application du Droit Suisse, avait étendu les effets de l'arbitrage à des sociétés du Groupe n'ayant pas signé de clause compromissoire ni souscrit à la convention objet du litige.

Le Juge d'Appel a considéré que l'ordre public national n'était heurté en rien par cette extension et a donc suivi de manière innovante et inattendue les standards internationaux en la matière. Ainsi, il nous paraît utile de suggérer en conclusion que les entreprises étrangères qui choisissent la voie de l'arbitrage pour résoudre leurs litiges éventuels en espérant ainsi contourner les méandres des justices étatiques de certains pays, seraient avisées d'adjoindre un Conseil local du pays de l'exécution à leur défense, afin de se prémunir dès le rendu et la rédaction de la sentence arbitrale internationale contre tout aléa au moment de la mise en application de cette décision.

Une bonne connaissance des décisions judiciaires locales en matière d'exequatur, et cela, en amont du litige, permettrait d'éviter bien des déconvenues et de réduire le risque de se voir annuler une sentence arbitrale obtenue de haute lutte. *

Le Coin des Adhérents

Les nouveaux adhérents

Adhérents Commerce

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE	TÉLÉCOPIE
ADENIUM	Import-export - Architecture d'intérieur	CASABLANCA	06 61 14 25 28	
ALIMENTATION GENERALE KHMISA	Alimentation générale	AGADIR	05 28 82 02 25	05 28 82 76 56
DISTRIBUTION VETEMENT HOMME	Habillement et distribution de vêtements	CASABLANCA	05 22 79 83 43	05 22 79 83 65
ECOFIRE	Vente, installation et maintenance de dispositifs d'évacuation de fumée et chaleur (désenfumage)	CASABLANCA	05 22 75 42 00	05 22 75 42 01
EVALABO	Vente de produits consommables et réactifs pour laboratoires d'analyse médicale	CASABLANCA	06 61 86 15 55	
JARDINS ET PISCINES PUB	Construction de piscine privée et publique - Produit de traitement des eaux - Vente de matériel pour piscine - Création et aménagement de jardins - Arrosage automatique - Entretien des jardins et piscines	AGADIR	05 28 82 46 90	05 28 82 85 59
Mohammed MAKROUM	Librairie - Papeterie	CASABLANCA	06 61 32 86 40	
NORMOPHARMA	Produits pharmaceutiques et cosmétiques	AGADIR	06 55 43 32 63	
TAIBA TEC	Marchand de tissus au détail et en gros - Négoce	CASABLANCA	05 22 45 10 57	
WOODMAT	Importation et distribution de bois et produits dérivés	CASABLANCA	0522 636 818/28	05 22 63 68 08
YOUNG & FABULOUS	Commercialisation de produits d'artisanat - Négoce	MARRAKECH	05 24 42 07 77	

Adhérents Industrie

FLOWERS EXTRACTION	Extraction de plantes médicinales et aromatiques	CASABLANCA	05 22 36 26 35	
GOMMES TECHNIQUES	Fabrication de pièces techniques, rouleaux, cylindres en caoutchouc et en résine	CASABLANCA	06 67 03 45 79	
MACSTEEL	Construction métallique, charpente métallique - Chaudronnerie - Bâtiments avicoles	CASABLANCA	05 22 25 95 22/06	05 22 25 96 36
MONDIAL VETE	Fabrication de vêtements - Import-export - Négoce	CASABLANCA	05 22 81 17 51	05 22 81 41 82
SUD LEADER EXCHANGE	Bureau d'études	CASABLANCA	00 33 6 61 69 94 01	00 33 9 58 39 01 91

Adhérents Industrie

ADVERTISING COM	Agence de communication - Publicité et affichage - Régie publicitaire - Relations presse et publiques	CASABLANCA	05 22 27 31 47	
AGC AUTOMOTIVE INDUVER MOROCCO	Production d'articles en verre pour automobiles	RABAT SALE	06 68 16 98 54	
APEX MARINA	Centre d'affaires - Cabinet de conseil juridique et fiscal - Domiciliation fiscale - Accompagnement à la création et à la reprise de société - Société offshoring - Etude notariale	CASABLANCA	06 18 02 11 89	
ASV TRANS	Transport de marchandises et routier	AGADIR	05 28 29 57 28	

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE	TÉLÉCOPIE
AUTONADINE	Location de voitures	MARRAKECH	05 24 45 88 44	
AVS SOLUTIONS	Intégration d'équipements audiovisuels et sécurité électronique	CASABLANCA	05 22 22 17 89	05 22 22 26 43
BELTEC	Travaux d'électricité et plomberie et commercialisation d'équipements électriques	MEKNES	05 35 46 57 44	05 35 46 57 44
BENAOU CAR	Location de voitures	CASABLANCA	06 60 60 86 03	
BMCE CAPITAL SOLUTIONS	Banques	CASABLANCA	05 22 49 85 69	
BUSINESS OFF-SHORE	Terminaison d'appels en partenariat avec un opérateur français spécialisé en VOID	CASABLANCA	06 64 71 72 23	05 22 54 03 49
CALL BOX	Centre de relation client - Conseil en assurances et mutuelles santé	CASABLANCA	05 23 32 86 25	
CLINIQUE DENTAIRE TARGA	Clinique chirurgicale	MARRAKECH	05 24 49 81 67	
DIGISOFT	Editeur de logiciel de gestion pour parc automobile	RABAT SALE	05 37 77 58 42	05 37 77 58 43
DYNAMIC MARKET	Conseil en marketing et stratégie commerciale - Formation et études	CASABLANCA	05 22 20 67 67	05 22 20 67 67
FIRST REST INTERNATIONAL 2	Restauration rapide	CASABLANCA	05 22 94 10 07	05 22 94 10 80
GROUPE H SARL	Exploitation de carrière et travaux divers	MARRAKECH	05 24 61 23 21	05 24 63 01 49
HIIT CONSULTING	Conseils SI	CASABLANCA	06 00 06 97 73	
IN-TECH INFO	Sécurité, maintenance et vente de matériel informatique et infrastructures en réseaux	CASABLANCA	06 91 78 78 78	06 91 78 78 78
IRHMA SOLUTIONS	Cabinet d'audit et d'ingénierie juridique - Arbitrage et médiation conventionnelle	RABAT SALE	06 63 04 25 07	
K.P PLV	Publicité	CASABLANCA	06 61 33 80 48	05 22 34 30 76
KASRI CLEAN	Solutions d'hygiène certifiées dans le domaine de l'agroalimentaire, hôtellerie, restauration et industrie	CASABLANCA	05 22 89 72 02	
MAHOLA MAROC	Prestations d'accueil - Organisation événementielle et d'externalisation - Facility management	CASABLANCA	05 22 20 48 91	05 22 20 49 65
MOROCCAN SCHOOL	Enseignement privé	AGADIR	05 28 83 60 83	
NDM FRI	Restauration rapide	CASABLANCA	05 22 94 10 07	05 22 94 10 80
OUARZARIF TRAV	Travaux divers et travaux de construction	AGADIR	06 77 21 65 61	
PHOTOLIFE	Agence de communication - Tirage en album de photos personnalisées	CASABLANCA	05 22 94 95 94	05 22 95 03 86
POLYVALENCE CONSEIL	Formation, audit, études et conseil - Cabinet répertorié ANPME, BERD, qualifié par le Ministère de la Formation Professionnelle	AGADIR	05 28 22 91 80	05 28 22 91 80
PROCACCINI CREA ET COM	Événementiel - Communication - Médias	CASABLANCA	06 49 41 65 79	
RHENUS LOGISTICS	Commissionnaire de transport de marchandises - Consignation des navires et d'agent maritime	TANGER	05 31 06 10 92	05 31 06 07 52
SOCIETE DE GESTION COPROPRIETE	Gestion de copropriété	CASABLANCA	06 61 33 80 48	05 22 34 30 76
TALENT ET PERFORMANCE CONSEIL RH	Recrutement des dirigeants - Formations managériales - Conseil RH - Coaching individuel et d'équipe	CASABLANCA	06 64 79 06 49	
TRANS NET MESSAGERIE	Transport de marchandises	OUJDA	06 61 28 43 09	
WAFOUNN	Travaux de construction	AGADIR	06 62 41 98 75	

Le Coin des Adhérents

Agenda fiscal

Calendrier fiscal de mai 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/ Déclaration et versement auprès du receveur de l'administration fiscale des prélèvements sur les profits de cessions ou valeurs mobilières et sur les produits de placement à revenus fixes du mois précédent.

4/ Perte de loyer demande de décharge ou de réduction.

5/ 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.

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

Impôt sur les sociétés

1/ Versement par les sociétés des retenues effectuées le mois précédent sur les produits bruts versés à des sociétés étrangères non résidentes.

2/ Versement de la retenue à la source sur les revenus des valeurs mobilières.

3/ Versement par les sociétés des retenues opérées le mois précédent sur les 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

Déclaration et versement avant le 20 du mois (avant la fin du mois pour les déclarations sur support magnétique) par les redevables soumis au régime de la déclaration mensuelle (chiffre d'affaires taxable supérieur ou égal à 1.000.000 de dirhams par an ou sur option).

Demandes d'emploi

Aviculture/Agroalimentaire

26 – H. 51 ans – Technico-commercial polyvalent secteurs avicole et agroalimentaire – Plus de 20 ans d'expérience en France, Europe de l'Est et en Afrique du Nord – Étudie toutes propositions pour le lancement, la gestion ou le développement d'affaires au Maroc ou à l'étranger – 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 aussi variés tels que 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 toute proposition.

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 commercial – 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 Productique (Mulhouse) – Plus de 24 ans d'expérience professionnelle acquise dans les domaines du mana-

gement 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.

35 – F. 46 ans – Plus de 20 ans d'expérience dans la Gestion, Finance, Management, Vente et Administratif – Recherche poste dans le Management.

Systemes d'information

36 – 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.

Traduction/Rédaction/Presse

37 – H. 66 ans – DEA Université de Lille – Plus de 20 ans d'expérience dans la rédaction, le journalisme, la correction et la traduction (arabe/français et français/arabe) – Propose ses services aux entreprises et particuliers.

► **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 Chliha
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

Donner leur chance aux enfants en situation de handicap



Au Maroc, la plupart des familles des enfants en situation de handicap se trouvent démunies face au manque de structures d'accueil spécialisées. L'Association Étincelles Médico-Educative (A.E.M.E) a été créée par des parents d'enfants et jeunes à besoins spécifiques. Réunissant une équipe de professionnels pluridisciplinaire (compétences médicales, paramédicales, psychologiques, sociales, éducatives et scolaires), l'asso-

ciation accueille tous les jours les enfants. Objectifs : permettre aux jeunes d'accéder à un niveau maximal d'autonomie et favoriser leur intégration scolaire, sociale et professionnelle. L'association propose un programme d'activités très riche : jeux, peinture, travaux manuels, stimulation sensorielle, danse, psychomotricité, orthophonie, etc. Des sorties sont également organisées afin de faire découvrir le monde aux jeunes participants et de rompre ainsi leur isolement..

► **Contact :**
205 Bd Sidi Abderrahmane,
Hay Al Hanna, Casablanca
06 82 36 86 21
etincelles.ma@gmail.com



Agenda Culturel

INSTITUT FRANÇAIS

MAROC



► **Du 2 au 6 juin 2017**
11^e édition des Nuits du Ramadan
Concerts-musiques du monde
à Agadir, Casablanca, El Jadida, Essaouira, Fès,
Kénitra, Marrakech, Rabat, Tanger et Tétouan

► **De juillet 2017 à avril 2018**
25 ans de la Galerie Delacroix
à Fès, Meknès, Casablanca, Tétouan, Rabat
et El Jadida

► **Du 6 au 8 juillet 2017**
Rencontre avec Leila Slimani,
Prix Goncourt 2016

► **Jusqu'au
31 juillet 2017**
Exposition
« Face à Picasso »
Musée Mohammed VI
Rabat



► **Jusqu'au 15 septembre 2017**
4^e édition du Concours de films courts
« Ana Maghribia »
à Rabat, Casablanca et Tanger

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

REMERCIEMENTS



Planète Entreprise

MANAGEMENT • OPTIMISATION • PERFORMANCE

2^e Edition

Un évènement, 4 Forums spécialisés



Organisateur



Sponsors



Sous l'égide



Partenaires Institutionnels



Participants



DES PROJETS À FINANCER ?

PME

CHOISISSEZ LE PARTENAIRE
QUI PERMET À VOS PROJETS
DE VOIR LE JOUR

REPUBLIK S



- ÉQUILIBRER VOTRE TRÉSORERIE : **CRÉDIT DAMANE EXPRESS**
- FINANCER VOTRE ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS : **AVANCE SUR MARCHÉS**
- SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL : **FINANCEMENT IMPORT OU EXPORT**
- FINANCER VOS INVESTISSEMENTS : **CRÉDIT MOYEN OU LONG TERME**

Tout ce qu'il faut savoir sur www.cdm.co.ma

 **RÉACTIVITÉ**

 **ACCOMPAGNEMENT**

 **FINANCEMENT**

Crédit du Maroc : Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance
au capital de 1 088 121 400 Dhs.

Siège social : 48-58, boulevard Mohammed V - 20 000 - Casablanca.

Service clientèle : Au Maroc : 05 22 477 477 - A partir de la France :  N° Azur 0 810 00 36 16

Site web : www.cdm.co.ma

 **مصرف المغرب**
CRÉDIT DU MAROC

— Le bon sens a de l'avenir —