

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

L'INVITÉ DE CONJONCTURE
CHRISTOPHE LECOURTIER



Économie sociale et solidaire

L'intérêt général
comme moteur de
développement



Le Kluster CFCIM et
Orange Maroc concluent
un partenariat



EuroCham Maroc
célèbre la Journée de
l'Europe



Mission de prospection
B to B au Ghana



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

Ne **comptez** pas sur le hasard pour **développer** votre entreprise



KOMPASS
Your route to business worldwide

Des solutions innovantes pour construire une communication digitale professionnelle

Référencement

Positionnez votre entreprise sur le plus large réseau de professionnels et gagnez en contacts qualifiés grâce une audience ciblée et BtoB

Visibilité

Votre visibilité renforcée sur les moteurs de recherche et sur kompass.com avec une présence au niveau national et international

Base de données

Une base de données fiable pour enrichir et qualifier vos fichiers de prospection + de 30 critères de segmentation pour identifier efficacement vos prospects

GÉNÉRATEUR DE BUSINESS BTOB

66 Pays

Réseau Kompass

12 Millions

De contacts potentiels

5 Millions

D'entreprises à l'international



Philippe-Edern KLEIN
Président

Editorial

Économie sociale et solidaire : l'intérêt général comme moteur de développement

Vers un business model plus durable et inclusif

Aujourd'hui, le Maroc voit dans l'économie sociale et solidaire un véritable levier de croissance pour le pays, ainsi qu'un moyen de lutter contre les inégalités et d'endiguer le secteur informel. L'État essaie en effet d'encourager le développement de cet écosystème grâce à différents programmes et mesures. Or, coordonner à l'échelle nationale l'ensemble des acteurs pour répondre à cet enjeu transversal n'est pas une mince affaire. Pourtant, c'est en fédérant les institutions publiques, les collectivités, les entreprises et la société civile que l'on pourra assister à l'émergence d'un vrai écosystème.

Le secteur privé investit de plus en plus ce modèle économique qui présente l'avantage d'intégrer dans ses fondements les principes de la RSE. Il ne s'agit pas de s'opposer à la logique de rentabilité, mais d'en partager les fruits de manière plus équitable et responsable avec la communauté.

Soutenues par des initiatives telles que l'Espace Bidaya, de jeunes startups innovent et se lancent dans des projets très variés, mais dont le dénominateur commun est la volonté de générer un impact durable sur la société, que ce soit en termes de création d'emploi ou de service rendu aux populations.

Ce mois-ci, Conjoncture reçoit comme invité Christophe Lecourtier, Directeur Général de Business France, qui revient sur la nouvelle vision de la France pour son commerce extérieur, ainsi que sur les enjeux de la restructuration des différentes instances en charge de promouvoir le pays et son savoir-faire à travers le monde. La CFCIM est un partenaire privilégié de Business France depuis de nombreuses années et cette coopération devrait se renforcer encore davantage à l'avenir, dans le cadre du déploiement de cette stratégie.



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@cfcm.org. Site Web : www.cfcm.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 ► **Ont collaboré à ce numéro** Marie-Cécile Tardieu, Laurence Jacquot, Société de Bourse M.S.IN, Thomas Brun, Sofya Benchekroun, Rémy Pigaglio, Hicham Houdaifa, Nesrine Roudane, Badr Amani, 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 jacquin_annemarie@yahoo.fr
Nadia Kais Tél. : 05 22 23 66 61 GSM : 06 69 61 69 01 kais.communication@gmail.com



Nourrir la terre pour nourrir la planète



Avec près d'un siècle d'expertise, le Groupe OCP est un des leaders mondiaux sur le marché du phosphate et de ses dérivés. Contribuant à nourrir une population mondiale grandissante en fournissant des nutriments essentiels à la croissance des plantes, le Groupe œuvre à la vision d'une agriculture durable et prospère, en augmentant les rendements agricoles tout en préservant les sols.

Basé au Maroc, OCP travaille en étroite collaboration avec plus de 160 clients sur les 5 continents.

Engagé pour servir au mieux le développement socio-économique de l'Afrique, OCP met l'innovation au cœur de sa stratégie pour une croissance durable du continent.



www.ocpgroup.ma

Sommaire

Echos Maroc

- 8 2^e édition de l'« Industry Meeting Day »
- 9 Français résidant au Maroc : pourquoi s'inscrire au Consulat ?
- 10 Casablanca Finance City conclut un partenariat avec Pékin
- 12 Christophe Lecourtier, Directeur Général de Business France, invité de Conjoncture
- 14 Service économique de l'Ambassade de France
- 16 Indicateurs économiques et financiers

Echos International

- 18 Le Bénin, un marché aux multiples perspectives
- 19 Les entreprises, pionnières de l'intégration africaine



ZOOM

Économie sociale et solidaire : l'intérêt général comme moteur de développement

- 24 L'économie sociale et solidaire : la troisième voie ?
- 28 Entretien avec Mohamed Moustaghfir, co-auteur du rapport du Conseil Économique, Social et Environnemental (CESE)
- 30 Dans l'univers des lanceurs de startups
- 32 Portrait - L'entreprise sociale, l'avenir de l'ESS
- 34 Microcrédit, le nerf de la guerre de l'économie sociale et solidaire ?

23



Regards d'experts

- 37 **Management** : Documents physiques et numériques
Réglementation marocaine et externalisation
- 38 **Juridique** : Le cadre juridique de la copropriété au Maroc

Initiatives durables

- 41 Fonds Bleu pour le Bassin du Congo

Actus CFCIM

- 42 EuroCham Maroc célèbre la Journée de l'Europe
- 43 Visite de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso
- 45 Le Kluster CFCIM et Orange Maroc signent une convention de partenariat

On en parle aussi...

- 50 **L'association du mois** : Association Nationale pour la Protection de l'Enfance
- 50 **Agenda Culturel de l'Institut français du Maroc**



Eurolog et Logismed : deux rendez-vous dédiés au secteur du transport et de la logistique

Le 9 mai dernier, Marrakech a accueilli simultanément la 24^e édition du Congrès International de la Logistique, Eurolog, ainsi que la 7^e édition du Salon International du Transport et de la Logistique pour l'Afrique et la Méditerranée, Logismed.

Sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, le congrès Eurolog a été inauguré par le Chef du Gouvernement, Saad Dine El Otmani et le Ministre de l'Équipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau, Abdelkader Amara.

Logismed est un salon international dédié aux métiers du transport, de la logistique et de la supply chain. Il est organisé chaque année dans un pays membre de l'Association Européenne de la Logistique (ELA) et se tient pour la première fois hors d'Europe, au Maroc. Cette 24^e édition est

organisée du 9 au 11 mai par le Ministère de l'Équipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau et l'Agence Marocaine de Développement de la Logistique (AMDL), sous le thème : « Élargir les horizons pour la croissance ». *



6^e édition de l'African Cristal Festival

L'African Cristal Festival a réuni, comme chaque année, les acteurs africains de la communication du 2 au 5 mai derniers à Marrakech. Maître mot de cette 6^e édition : l'audace. Le festival est organisé par le français Cristal Events et l'Union des

Agences-Conseils en Communication (UACC), qui fédère les agences marocaines de communication. Networking, ateliers et conférences ont rythmé l'évènement. À cette occasion, des concours déclinés par type de support (digital, vidéo, presse, mobile, etc.) ont récompensé les meilleures campagnes. Des compétitions régionales ont également été programmées, dont une consacrée au Maroc. Dans cette compétition, le spot vidéo du Comité de candidature du Maroc à la Coupe du Monde de Football 2026, produit par l'agence Klem, a remporté un prix



Gold. Parmi les autres gagnants Gold, le « discours » de l'hôtesse de l'air pour les droits de la femme pour la RAM imaginé par Tribal Worldwide Morocco, la campagne digitale zandiblasti pour la MDJS réalisée par Initiative Digital qui promeut la pratique du sport féminin, ou encore la campagne

d'affichage The Freshest Billboard pour Carrefour réalisée par J. Walter Thompson. « L'une des évolutions les plus visibles lors du festival était que les campagnes de communication ont une touche de plus en plus marocaine, éloignée des modèles venant de l'étranger », commente Maria Aït M'hamed pour Conjoncture. La rencontre a également été l'occasion de tenir la première convention de l'Union Francophone des Médias, de la Publicité et du Numérique, qui veut rassembler l'écosystème des médias et des agences de communication de l'espace francophone. *

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



TELECHARGEZ
BLIPPAR APP



SCANNEZ
L'OBJET



AUGMENTEZ
VOTRE MONDE REEL



الشركة العامة
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

يدنا
في يدك

L'usine 4.0 à l'honneur lors de la 2^e édition de l'« Industry Meeting Day »

Le 11 mai dernier à Casablanca se tenait la 2^e édition de l'« Industry Meeting Day », organisé par le magazine Industrie du Maroc. 1 500 participants et 30 intervenants de haut niveau étaient attendus pour cette rencontre d'affaires dédiée à l'industrie, à l'investissement et à l'innovation marocaine.

Au programme : des conférences et des tables rondes portant sur des thématiques variées telles que l'accompagnement des industriels en matière de financement de recherche et de formation, la joint-venture comme modèle de développement pour l'industrie marocaine ou encore la mutation numérique du secteur. Industrie du Maroc a également dévoilé les résultats de son enquête sur les technologies et les bonnes pratiques de l'industrie 4.0. Autre temps fort, la présentation de G. Michel Lester représentant de la NASA (Technology Transfer Office Kennedy Space Center) sur le thème « Création de la richesse à travers la commercialisation des brevets déposés par la NASA ».

Au cours de son intervention, Moulay Hafid Elalamy, Ministre de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Économie Numérique a notamment rappelé les enjeux de la Régionalisation avancée et son impact sur la stratégie industrielle du Royaume. « Ce qui est essentiel, et nous y travaillons tous ensemble avec les Régions, c'est de ramener le centre de décision au plus près de l'opérateur. (...) Cette régionalisation de l'industrie et d'autres secteurs doit s'accompagner d'un équilibre des délégations et des remises des pouvoirs. La constitution est déjà très claire à ce sujet et elle doit être mise en œuvre rapidement mais pas de manière précipitée. Je crois que le Maroc est en train de vivre cette régionalisation de façon intelligente », a-t-il indiqué. Selon le Ministre, les volets les plus sensibles resteront toutefois centralisés : « certaines décisions seront déléguées au niveau régional, tandis que d'autres

seront conservées au niveau central, notamment lorsque qu'il est nécessaire de procéder à un arbitrage ou quand plusieurs régions sont concernées. » C'est le cas notamment des implantations des nouvelles industries qui doivent être réparties de manière harmonieuse sur le territoire.

Mustapha Bakkoury, Président du Conseil Régional de Casa-



blanca-Settat et Président de MASEN, a quant à lui indiqué qu'il existe, au niveau industriel, de nombreux potentiels inexploités dans les régions marocaines. Selon lui, ce sont aux industries de se déplacer là où se trouve la main-d'œuvre et non pas l'inverse. Concernant la Régionalisation, Mustapha Bakkoury explique que « c'est une chance que d'avoir initié cette décentralisation. Nous devons mieux utiliser les infrastructures, mieux planifier et mieux optimiser nos moyens qui ne sont pas illimités ».

L'« Industry Meeting Day » s'est conclue par le lancement officiel d'IDM Business TV, la nouvelle Web TV dédiée à l'industrie, l'investissement et à l'innovation au Maroc et créée par le magazine Industrie du Maroc. *

Signature de deux conventions pour l'Éco-Cité Zenata

La Société d'Aménagement Zenata (SAZ) vient de signer une convention pour, selon un communiqué de presse, « la mise en place de solutions intelligentes pour la gestion des réseaux de l'Éco-Cité Zenata » avec Lydec. Ces solutions doivent concerner les réseaux d'eau potable, d'eaux usées, d'éclairage public et la mise en place de compteurs télé-relevés. D'une durée initiale de trois ans, ce partenariat s'inscrit dans la stratégie « smart city » de Zenata. La SAZ a aussi signé, début mai, une convention avec le groupe

saoudien Saudi German Hospital (SGH) pour le « développement et [la] gestion du pôle Santé de l'Éco-Cité Zenata », d'après un autre communiqué. Ce pôle doit s'étendre sur 10 hectares et comprendra notamment un hôpital d'une capacité de 300 lits. L'Éco-Cité Zenata, qui est en train d'être développée par la SAZ (filiale du groupe CDG), couvre 1 830 ha et se situe entre Casablanca et Mohammedia. Soutenue par l'Agence Française de Développement, elle doit accueillir 300 000 habitants et créer 100 000 emplois. *

Français résidant au Maroc : pourquoi s'inscrire au Consulat ?

Il est important, lorsque vous résidez à l'étranger, de vous inscrire auprès du Consulat qui dispose ainsi de vos coordonnées et, en cas d'urgence, de celles de vos proches. Cette inscription facilite certaines de vos démarches administratives à l'étranger (cartes nationales d'identité, passeports, bourses scolaires, état civil, déménagement, actes divers...). Elle permet également de mieux vous connaître, de pouvoir vous tenir informé par courriel ou par courrier et de dimensionner le plan de sécurité de la communauté française en tenant compte de votre localisation géographique. Elle vous donne également la possibilité, dans la perspective des prochaines échéances électorales, de vous inscrire sur la liste électorale consulaire et de voter sur place. L'enregistrement consulaire, tout comme la radiation, permet de disposer d'une vision la plus exacte de la communauté française de la circonscription consulaire. Il est donc indispensable de s'inscrire au registre des Français établis hors de France, mais aussi de signaler tout changement (coordonnées téléphoniques, adresse mail, adresse postale...) au Consulat.

Toutes ces démarches peuvent s'effectuer en ligne à partir du portail : « service-public.fr ». *



LE SOMMELIER

DE RACINE

Plus de 500 références de vins de toutes gammes et de toutes régions.
Un grand choix de premiers et seconds vins de Grands Crus Classés.
Vins du Monde, Champagnes et Spiritueux de Luxe.

Possibilité de préparation de commande par téléphone,
de mise au frais, d'aide à l'élaboration de caves privées.
Cadeaux d'entreprises et conseils personnalisés.



13, Rue Bab El Irfane ex Ader (à côté du Stade Vélodrome) - Casablanca
Tél.: 05 22 95 00 24 - Email: sommelierderacine@gmail.com
Horaires d'ouverture : Du Lundi Au Samedi
De 11h À 13h30 (12H30 le Vendredi) De 15h À 19h45
Horaires recommandées : Avant 16h30

Offre Adhérents CFCIM

5% de remise *

* Offre valable sur présentation de cette annonce et d'une carte de visite pour un seul achat limité à 5000 Dhs maximum.

Casablanca Finance City conclut un partenariat avec la place financière de Beijing

C'est le huitième partenariat international signé par Casablanca Finance City. Manal Bernoussi, Directeur Stratégie, Marketing et Communication de Casablanca Finance City Authority détaille la stratégie internationale de l'autorité.

Casablanca Finance City (CFC) a annoncé le 4 mai dernier avoir conclu un partenariat avec le Xicheng District Financial Development Promotion Center, l'autorité chargée du développement du district financier de Xicheng à Beijing, la capitale chinoise. Selon un communiqué de presse de CFC, « le mémorandum d'entente a pour objectif d'établir les bases d'une coopération durable entre les deux parties, et ce, en vue de promouvoir les opportunités d'investissement entre la République Populaire de Chine, le Royaume du Maroc et l'Afrique. » C'est le premier partenariat conclu par la place financière de Casablanca avec un homologue chinois.

La coopération, selon CFC, sera principalement axée sur la croissance du secteur des fintech, ces technologies financières innovantes souvent portées par des startups, et sur le renminbi, la monnaie chinoise. Les deux places financières veulent aussi « développer une coopération efficace à travers l'organisation de programmes professionnels de formation, d'activités de recherche, de publications et d'échanges de délégation ». C'est



le huitième partenariat signé par CFC avec une place financière dans le monde après Singapour, Londres, Luxembourg, Montréal, Paris, Astana et Busan. CFC en a également conclu d'autres avec des agences de promotion et de développement de l'investissement dans une quinzaine de pays africains. *



Manal Bernoussi,
Directeur Stratégie,
Marketing et
Communication de
Casablanca Finance City
Authority

« Nous souhaitons signer un partenariat avec une place financière de Chine, car ce pays est le premier partenaire commercial de l'Afrique et c'est un marché potentiel pour les entreprises africaines. Il est important d'avoir une présence, un partenariat et un canal d'échange avec la Chine. Beijing fait partie des places financières les plus importantes, et nous discutons avec d'autres pour de futurs partenariats.

Notre stratégie de partenariats internationaux s'appuie sur deux axes. Le premier est la diversification géographique : en tant que première place financière d'Afrique, il est important pour nous d'être connectés aux autres places financières du monde. Le second est la diversification de notre expertise :

nous nous appuyons sur les forces respectives de ces différentes places. Recherche et innovation financière pour Paris, marchés des produits dérivés pour Londres...

Notre premier partenariat avait été conclu avec Singapour qui s'est imposé en quelques décennies comme un centre financier de référence. Leur modèle est celui qui se rapproche le plus de celui de CFC. Aujourd'hui, c'est le hub de l'Asie du Sud-Est, et nous sommes le hub pour l'Afrique. Les entreprises que nous ciblons sont des institutions financières, des services professionnels (cabinets de conseil, cabinets juridiques, cabinets ressources humaines...), des sièges régionaux de multinationales (financières ou non) et des holdings.

Dans le cadre du partenariat avec Beijing, axé notamment sur le domaine des fintech et celui de l'internationalisation du renminbi, nous allons là aussi pratiquer de l'échange d'expertise. Cela va passer notamment par la création de groupes de travail constitués des deux parties qui pourraient déboucher selon les besoins sur des conférences, des publications, ou autres types de collaboration. Nous travaillerons également à promouvoir le Maroc et l'Afrique auprès des entreprises chinoises et inversement. » *

► Rémy Pigaglio

Décryptage : quand un détergent prône l'égalité pour les tâches ménagères

Comment vous est venue l'idée de cette publicité qui met en scène des hommes qui font le ménage ?

Pour ne rien vous cacher, cette idée n'a rien de révolutionnaire dans d'autres pays. Aux États-Unis, en France ou encore en Inde, le principe que les tâches ménagères ne sont pas assurées que par les femmes a beaucoup été utilisé ces derniers temps.

Au Maroc, en revanche, nous avons constaté que beaucoup de publicités cantonnent les femmes dans des rôles traditionnels (...). Aussi, comme Mio est une nouvelle marque qui n'avait jamais communiqué, notre objectif était la notoriété immédiate. Nous avons joué le rôle de l'allié de la ménagère, qui veut être aidée par sa moitié, avec un ancrage sociétal, qui est de dire qu'il est temps de changer les mentalités.

Vous attendiez-vous à autant de réactions ?

Oui et nous nous attendions plutôt à des réactions négatives (...). En fait, nous avons été surpris par le flot de réactions positives ! Des hommes se sont même filmés en train de faire le ménage. Des femmes ont dit aussi qu'elles achèteraient le produit rien que pour la publicité, pour ensuite le tester. Des personnalités, des féministes, ont également relayé la publi-



3 questions à Tarik Guisser,
Directeur général
de Rapp Maroc,
agence conceptrice
de la nouvelle
publicité Mio.

cité. Finalement, nous n'avons pas vraiment eu écho de réactions négatives.

Mio, sur son site internet, dit vouloir « soulager la ménagère de sa corvée habituelle » et « lui permettre d'avoir plus de temps pour s'occuper de ses enfants ». N'est-ce pas contradictoire ?

C'est un peu contradictoire, oui... À la décharge d'Ama Détergent, cet industriel communique pour la première fois. Le site dont vous parlez existe certainement depuis quelques années. Mais, aujourd'hui, nous gérons une marque qui ne communique que depuis mi-mai dernier, qui commence à peine à poser ses codes, ses éléments de langage et sa lexicologie. S'il peut y avoir des petits accidents de parcours, la campagne qui vient d'être diffusée est la preuve qu'il y a une volonté de changement. La marque doit désormais construire un langage qui soit cohérent avec ce qu'elle raconte à la télévision. L'idée sera ensuite de développer des actions de terrain et d'encourager la marque à lancer des initiatives sociales, etc. pour être véritablement l'alliée des femmes. *

► Rémy Pigaglio

L'OCDE publie son « examen multidimensionnel » du Maroc

L'OCDE vient de publier un « examen multidimensionnel du Maroc », dans lequel elle dresse une analyse globale de l'économie du Royaume et émet des recommandations pour certains domaines prioritaires. Cet analyse est réalisée parallèlement au programme pays signé entre le Maroc et l'OCDE en juin 2015.

Un premier volume de cet examen avait été présenté l'an dernier. Il établissait un diagnostic du développement du pays. Ce deuxième volume « se concentre sur les domaines d'action prioritaires et propose, à partir d'une analyse approfondie des contraintes, des recommandations de politiques publiques capables de lever des contraintes structurelles et de soutenir un développement fort, inclusif et durable », selon le document, disponible sur le site internet de l'organisation internationale.

L'OCDE constate que le Royaume bénéficie d'une croissance soute-

nue et d'une stabilité macroéconomique et sociale depuis les années 1990 qui ont « permis d'enclencher une dynamique de développement marquée par la diversification de l'économie, une forte réduction de la pauvreté et des progrès dans des domaines clés du bien-être ».

Pour accélérer son développement, le pays doit relever le défi de la « création massive d'emplois de qualité ». L'OCDE prône ainsi une réorientation du programme de réformes afin d'atteindre quatre objectifs : rendre l'offre industrielle plus compétitive, accroître le niveau de formation pour dynamiser la croissance, résoudre l'inadéquation entre la formation et l'emploi et renforcer le rôle des stratégies sectorielles dans la cohérence des politiques publiques ». Le document de 216 pages dresse le bilan pour chacun de ces objectifs et émet des recommandations. *

► Rémy Pigaglio



« Business France, pivot de la nouvelle alliance Team France Export »

Christophe Lecourtier, Directeur Général de Business France

Conjoncture : La France a dévoilé en février dernier sa nouvelle stratégie pour le commerce extérieur : quels en sont les principaux enjeux et objectifs ?

Christophe Lecourtier :

Une nouvelle stratégie s'imposait. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : l'Allemagne compte 360 000 exportateurs, l'Italie 200 000, la France 125 000 seulement ; l'Allemagne a enregistré en 2017 un excédent commercial de 244,9 milliards d'euros la France un déficit de plus de 60 milliards d'euros, l'Italie a retrouvé le chemin des excédents commerciaux.

Le dispositif français d'accompagnement a une part de responsabilité dans ces performances décevantes : il y a trop d'acteurs pour trop peu de résultats. Des légitimités concurrentes et non coopératives empêchent de partager une vision stratégique et de s'organiser efficacement en conséquence.

L'objectif est donc simple : il s'agit de mobiliser davantage d'exportateurs et de réaliser davantage d'exportations. L'enjeu est tout aussi clair : il s'agit de notre capacité à refonder collectivement le service public de l'export. Business France, l'opérateur national, en a pris l'initiative en proposant aux autres acteurs de mettre en commun leurs moyens et leurs objectifs afin de constituer ce que j'ai appelé une « Team France Export ». Elle se construira dans les territoires, sous l'autorité des Régions, par une association des CCI de France et de Business France, et portera une offre de service structurée, avec tous les acteurs pertinents de l'écosystème régional.

Cette stratégie adopte notamment une approche sectorielle : quels sont les avantages de cette démarche et quelles sont les principales filières mises en avant ?
La spécialisation sectorielle des Conseillers export de Business France et, demain, des Conseillers en déve-

loppement international des CCI est un facteur d'efficacité de leur action auprès des entreprises, que ce soit pour évaluer leur capacité d'exportation, les préparer à se projeter à l'international ou les orienter dans leurs démarches de développement sur les marchés étrangers. Chaque secteur présente en effet des spécificités – de réglementation, de distribution, de logistique... – qui influent décisivement sur les modalités d'entrée et d'insertion dans son marché. Bien les connaître est donc une condition pour un service d'accompagnement à haute valeur ajoutée. C'est d'ailleurs aussi un prérequis pour que les Chargés d'affaires export parlent le même langage que les entreprises et s'attirent leur confiance. Des experts sectoriels de Business France vont avoir pour mission d'aider les Chambres en France à segmenter leurs conseillers. Ils contribueront à les former si nécessaire et partageront leur expertise – par exemple, pour chaque secteur, son écosystème d'entreprises, ses forces et ses faiblesses, et les pays à prioriser à l'export. Les principales filières mises en avant devraient correspondre à celles que Business France a déployées depuis une dizaine d'années, à savoir : agrotech ; art de vivre et santé ; industries et cleantech ; technologies numériques.

Quelles sont les nouvelles mesures concernant le dispositif d'accompagnement des entreprises françaises à l'export ?

Nous poursuivons un double objectif :

- Mettre en place un dispositif simple et lisible pour les entreprises : un guichet unique en Région et un seul correspondant de Team France Export à l'étranger qui sera Business France, la Chambre de commerce ou un autre acteur privé ;
- Offrir un accompagnement encore plus efficace, via le renforcement des moyens du service public en Région.

Pour mobiliser plus d'exportateurs, une « plateforme régionale des solutions » mutualisera toutes les res-

sources locales pour détecter, préparer et orienter les primo exportateurs. L'objectif, défini entre l'État et les Régions, est d'être capable de guider par étapes un grand nombre d'entre eux vers une première expérience export.

Pour susciter plus d'exportations, un dispositif de coaching de proximité réunira, dans les territoires, des équipes CCI, Business France, Bpifrance et tous les acteurs publics et privés. Il proposera des parcours et des services différenciés pour répondre aux attentes spécifiques de chaque entreprise en fonction de sa maturité pour l'international.

Le secteur privé sera associé en amont comme en aval aux interventions du service public et pourra développer son offre de services dans une logique de complémentarité et de relais de l'action publique.

Quel rôle l'Agence Business France est-elle amenée à jouer dans le cadre du déploiement de cette stratégie ?

Cette stratégie implique une évolution importante du rôle de Business France. L'Agence demeure opérateur pour une partie de son activité, mais devient plus largement le pivot de la nouvelle alliance Team France Export :

- Elle s'associe aux CCI de France pour développer une offre commune de services aux entreprises, convergente avec les stratégies définies par les Régions et fédérer les autres acteurs des territoires ;
- Elle supervise la concession du service public à des acteurs privés à l'étranger, tout en assurant l'intégrité du dispositif global dans le cadre de la diplomatie économique ;
- Elle va faire évoluer sa gouvernance pour y impliquer davantage les Régions, les CCI et le secteur privé.

Business France dépasse ainsi son rôle d'opérateur stricto sensu pour devenir un centre de ressources et de conseil pour les donneurs d'ordres, régulateur du service public rénové de l'export et agrégateur de solutions collaboratives dans les territoires.

Cette évolution va déplacer le centre de gravité de l'agence, qui sera moins intensivement présente à l'étranger et davantage en amont, dans les territoires, là où se joue l'essentiel du défi de l'export.

Pour construire cette alliance structurelle entre les partenaires de l'export et créer la confiance, Business France va mutualiser au sein de la Team France Export une part conséquente de son patrimoine immatériel : ses systèmes d'information, ses données clients, marchés et secteurs. L'agence va en outre investir dans de nouveaux outils numériques et en partager l'usage afin de structurer la solidarité et l'activité de la Team France Export et améliorer ainsi l'efficacité collective.

Quel est votre regard sur la relation économique qui lie la France et le Maroc ?

Cette relation économique se nourrit de notre histoire commune, des liens noués entre nos peuples, de la familiarité interculturelle qui en résulte et du partage d'une même langue. Autant de facteurs qui contribuent à la vitalité et à l'intensité des relations commerciales

entre nos deux États et des investissements croisés de leurs entreprises. La France est un partenaire économique majeur du Maroc, malgré l'accroissement de la concurrence avec d'autres pays dans les secteurs du commerce et des investissements. Nos échanges continuent de se développer : les exportations françaises vers le Maroc ont augmenté de près de 20 % en 2016, avec une forte croissance dans les domaines agricole et des matériels de transport ; les exportations marocaines à destination de la France sont en hausse depuis 2012 et montent progressivement en gamme. Enfin, la France maintient son rang de premier investisseur étranger au Maroc, qui est aussi la première destination des investissements français sur le continent africain.



« Le secteur privé sera associé en amont comme en aval aux interventions du service public et pourra développer son offre de services dans une logique de complémentarité et de relais de l'action publique. »

Plusieurs groupes marocains ont décidé de s'implanter et de se développer en France. Selon vous, quelles opportunités le pays offre-t-il aux investisseurs étrangers, notamment marocains ?

La France est l'un des pays les plus attractifs au monde, comme le montre une fois encore la progression + 16 % - du nombre de projets d'investissements étrangers l'année dernière. La qualité de nos infrastructures et notre position géographique font de la France un « hub » particulièrement intéressant pour les entreprises étrangères qui cherchent à s'implanter en Europe pour exporter sur tout le continent, premier marché mondial. La France présente en outre une grande variété d'atouts appréciables : la taille du marché intérieur, la stabilité de la réglementation, la qualité de l'environnement des affaires, la qualification des salariés, la productivité du travail, le tissu industriel, l'innovation et la R&D, sans oublier la qualité de vie, la beauté des paysages et la richesse du patrimoine.

La CFCIM est délégataire de service public et représentante exclusive de Business France au Maroc depuis 2012. Comment voyez-vous l'évolution de ce partenariat dans les années à venir ?

Business France se félicite du travail effectué par la CFCIM et a décidé de consolider et d'approfondir ce partenariat : la Chambre va accueillir le bureau que nous créons au Maroc et qui sera chargé de promouvoir l'attractivité de la France au Maghreb et d'accompagner les projets d'investissement des entreprises de la région en France. Les liens que nous avons noués depuis six ans vont pouvoir ainsi encore se renforcer dans les années à venir.

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

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



Marie-Cécile TARDIEU

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

Horizons. A l'heure où la conjoncture économique, sociale et politique marocaine est assombrie par le boycott, il est réconfortant de regarder les horizons favorables qui s'ouvrent pour le Royaume. L'Ambassade de France était partenaire d'une rencontre qui s'est tenue le 6 juin à Paris : « Investir au Maroc et en Afrique : de nombreuses opportunités à explorer », à laquelle l'AMDIE, la CGEM et la CFCIM participaient.

Ce fut l'occasion de mentionner un excellent rapport de la Direction des études et prévisions financières (DEPF) : « Échanges Commerciaux Maroc-CEDEAO : Opportunités par pays et par produit ». Il ressort de cette étude que le Maroc et la CEDEAO sont importateurs nets pour 80,7 % des 4 349 produits qu'ils échangent à l'échelle mondiale et que seulement 2,5 % d'entre eux sont en concurrence. Il existe donc des possibilités de complémentarité sur 16,8 % des produits échangés. Dans un contexte de forte croissance des échanges Maroc-CEDEAO (10,3 Md MAD en 2017 contre 1,5 Md MAD en 2000), le solde commercial bilatéral est déjà en faveur du Maroc (+8,5 Mds MAD en 2017) mais d'autres gains sont possibles. La réduction des droits de douane, associée à une meilleure insertion dans les chaînes de valeur régionales et une amélioration de la compétitivité logistique, devrait permettre au Maroc - et aux entreprises qui s'y installent - de bénéficier d'opportunités nouvelles, notamment dans l'habillement, l'agroalimentaire et les équipements électriques. La visite du président nigérian à Rabat, le 10 juin, a également été l'occasion de mettre en avant les avancées de projets concrets, en particulier le gazoduc Nigeria-Maroc dont les études de faisabilité progressent. Ces horizons africains font partie des priorités du programme de la nouvelle direction de la CGEM avec laquelle le Service économique sera très heureux de poursuivre l'excellente coopération au bénéfice de nos deux économies. ►

L'économie en mouvement

Un chiffre en perspective

76 %

Les recettes MRE et IDE compensent un taux de couverture insuffisant du commerce extérieur, 76 % à fin avril 2018

Selon les données préliminaires de l'Office des changes, le déficit commercial du Maroc se creuse à 66 Mds de dirhams à fin avril 2018 (contre 59 Mds un an auparavant) soit une détérioration de 12 %. Les exportations restent pourtant dynamiques (+7,2 %) portées par le secteur automobile (+19,1 %), mais les importations augmentent davantage (+9,2 %) tirées par l'ensemble des groupes de produits, aux premiers rangs desquels les biens d'équipement (+13,5 %), les produits finis de consommation (+10 %), les produits énergétiques (+9,5 %).

Au titre du commerce extérieur des services, le solde fait ressortir un excédent de 19,8 Mds de dirhams, grâce à la bonne dynamique des recettes voyages qui progresse de 18,2 %.

Globalement, le commerce extérieur des biens et services du Maroc se creuse à 41,4 Mds de dirhams et affiche un taux de couverture de 76 %, en recul de 1,2 point par rapport à fin avril 2017

Pour leur part, les transferts financiers des Marocains résidents à l'étranger (MRE) progressent de 12,9 % à fin avril pour atteindre 21 Mds de dirhams. Les entrées de devises générées par les recettes MRE permettent ainsi de combler plus de la moitié du besoin en devises engendré par le déficit du commerce extérieur du Maroc en biens et services.

On notera encore l'apport de devises amené par le flux net des investissements directs étrangers (IDE), soit 6,8 Mds de dirhams à fin avril 2018.

► christine.brodiak@dgtresor.gouv.fr

La Chronique économique

Le Maroc, destination privilégiée des IDE en Afrique

Selon le World Investment Report 2018 publié par la CNUCED, les IDE en Afrique ont chuté de 21,5 % passant de 53,2 Mds \$ en 2016 à 41,8 Mds \$ en 2017. La dégradation des conditions macroéconomiques et particulièrement la chute des prix des produits de base ont pesé sur le flux d'IDE à destination des pays d'Afrique sub-saharienne (Nigéria, Afrique du Sud, Angola) et de l'Egypte. Dans ce contexte, le Maroc se hisse à la cinquième position, sur le continent, en volume d'IDE reçus (2,7 Mds \$ soit +22,9 % par rapport à 2016), bénéficiant de la diversification de son économie (automobile, finance ...). Le Royaume représente désormais 6,3 % des IDE entrants en Afrique (contre 4,1 % en 2016) et 20,0 % en Afrique du Nord (contre 15,6 % l'année précédente).

Les flux d'IDE en provenance du Maroc ont également augmenté en 2017, atteignant près d'1 Md \$

(+65,7 % par rapport à 2016). Cette hausse, bien que quasiment intégralement à mettre à l'actif du rachat en Egypte de la banque Barclays par Attijariwafa Bank, est néanmoins la preuve du dynamisme du Royaume sur le continent africain. Ainsi, 15,8 % des IDE marocains sortants ont pour destination les pays de la CEDEAO.

La forte croissance de 2017 ne doit, cependant, pas faire oublier que sur la période 2012 - 2017, les IDE entrants au Maroc sont en baisse au taux de croissance annuel moyen de -0,6 %. Ce repli reste inférieur à celui enregistré à l'échelle du continent (-4,3 %) ou même de la région (-3,4 %), mais est aussi un rappel que le Maroc doit continuer à œuvrer à l'amélioration de sa compétitivité pour rester une destination privilégiée pour les investisseurs étrangers

► victor.prieur@dgtresor.gouv.fr

Secteur à l'affiche

La logistique : un secteur stratégique pour la compétitivité du Maroc

Le 09 Mai à Marrakech s'est tenue la 24^{ème} édition du Congrès International de la Logistique (Eurolog 2018), événement couplé cette année avec la 7^{ème} édition du Salon International du Transport et de la Logistique pour l'Afrique et la Méditerranée (LOGISMED) en présence des autorités marocaines, notamment le Chef de gouvernement et le Ministre des transports.

Les représentants du secteur ont pu échanger sur les évolutions d'un secteur jugé stratégique pour la compétitivité et l'attractivité du Maroc. Les ambitions pour le Maroc ont été fixées par la stratégie nationale de 2010 : réduire le poids des coûts logistiques à 15 % du PIB ; accélérer la croissance du PIB en gagnant 5 points sur 10 ans par la baisse des coûts logistiques et l'émergence d'un secteur logistique compétitif ; contribuer au développement durable du pays à travers la réduction des émissions de CO² liées au transport routier de marchandises de 35% à moyen terme et la décongestion des routes et des villes. Pour ce faire, cinq axes de réalisation ont été définis : mettre en place des zones logistiques ; moderniser le secteur en optimisant les flux logistiques ; favoriser l'émergence de logisticiens intégrés et performants, développer les compétences et renforcer la gouvernance.

Si les avancées sont réelles, elles restent encore insuffisantes pour un pays en quête d'émergence. Le Maroc a été classé au 86^{ème} rang de l'Index de Performance Logistique de la Banque mondiale 2016, soit une perte de 36 places depuis 2012.

► frederic.marchal@dgtresor.gouv.fr

Relations France-Maroc

Démarrage officiel du jumelage européen « Appui au renforcement du secteur de l'énergie » remporté par la France et l'Allemagne



Mme Claudia Wiedley, Chef de la délégation de l'Union européenne, M. Aziz Rabbah, Ministre de l'énergie, des mines et du développement durable, M. Alexis Le Cour Grandmaison, Ministre Conseiller de l'Ambassade de France et M. Götz Schmidt-Bremme, Ambassadeur d'Allemagne.

© Expertise France

Le jumelage « Appui au renforcement du secteur de l'énergie », financé par l'Union européenne dans le cadre du programme « Réussir le Statut avancé », a été lancé le 8 mai dernier. Il bénéficie au Ministère de l'énergie, des mines et du développement durable, aux agences, entreprises et établissements publics dans le domaine de l'énergie et notamment à l'Office national de l'électricité et de l'eau potable (ONEE), l'Agence marocaine pour l'énergie durable (MASEN), l'Agence marocaine pour l'efficacité énergétique (AMEE) et l'Institut de recherche en énergie solaire (IRESEN).

La France a été retenue pour conduire ce jumelage à travers le Ministère de la transition écologique et solidaire (MTES), la Commission de régulation de l'énergie, l'ADEME avec l'appui d'Expertise France. Le chef de projet est M. Richard LAVERGNE, Référent Energie et Climat au sein du Conseil général de l'Economie, de l'Industrie et des Technologies et le Conseiller Résident de Jumelage est M. Patrick MOUSNIER-LOMPRES (MTES). L'Allemagne est le partenaire junior et interviendra à travers le Ministère fédéral de l'économie et de l'énergie, appuyé notamment par l'Agence allemande de l'énergie (DENA) et la GIZ.

Le jumelage, d'une durée de 24 mois pour un montant alloué de 1,15 MEUR, vise à soutenir le Maroc dans ses efforts pour atteindre les objectifs de sa stratégie énergétique notamment par les activités suivantes :

- accompagnement de la mise en œuvre des lois sur la régulation du secteur de l'énergie (électricité et gaz), le recours aux énergies renouvelables et l'efficacité énergétique ;
- renforcement de l'efficacité énergétique, notamment pour la mise en œuvre de la réglementation thermique des bâtiments, la pratique des audits énergétiques dans l'industrie et les modalités de financement des économies vertes ;
- développement et planification des énergies renouvelables et en particulier les mécanismes de flexibilisation permettant une meilleure intégration de ces sources d'énergie au réseau de transport et de distribution de l'électricité.

► laurence.jacquot@dgtresor.gouv.fr

Affaires à suivre



Le Secrétariat d'Etat chargé de l'eau a lancé un appel d'offres relatif à une étude de mise en place d'un projet de dessalement de l'eau de mer dans la région de Casablanca-Settat, un des projets phares du programme de développement régional. La date de remise des plis est fixée au 21 juin 2018 ►► L'Agence marocaine pour l'efficacité énergétique (AMEE) a lancé un appel d'offres pour la réalisation d'une étude sur le profil de consommation énergétique dans trois régions pilotes : Rabat-Salé-Kénitra, Casablanca-Settat et Marrakech-Safi. Les plis seront également ouverts le 21 juin 2018 ►► Casablanca Transport a lancé un appel d'offres relatif à des prestations de maîtrise d'œuvre pour la réalisation des lignes 5 et 6 du Bus à Haut Niveau de Service de Casablanca. La date d'ouverture des plis est prévue le 5 juillet 2018

►► Le groupe Renault et la douane marocaine ont conclu un protocole d'accord afin de renforcer les mesures aux frontières en matière de lutte contre la contrefaçon. Cet accord permettra également de développer la collaboration pour lutter plus efficacement contre ce phénomène ainsi que ses répercussions sur l'économie nationale et la compétitivité des entreprises. Renault Maroc dispensera des formations techniques approfondies sur les produits Renault et Dacia au profit des douaniers de l'ensemble des ports du Royaume ►► L'OCP et Abu Dhabi National Oil Company renforcent leur alliance en annonçant leur intention de créer une joint-venture. Le groupe émirati apporte ses grandes capacités de production de soufre, son expertise en ammoniac et gaz et sa logistique tandis que le groupe OCP fera bénéficier la joint-venture de ses ressources en phosphate et de sa position de leader dans l'industrie des engrais.

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.



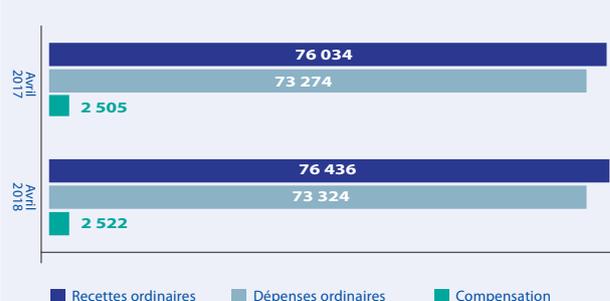
Balance commerciale

A fin Avril 2018, le déficit commercial a progressé de 12,02% par rapport à la même période de l'année 2017.



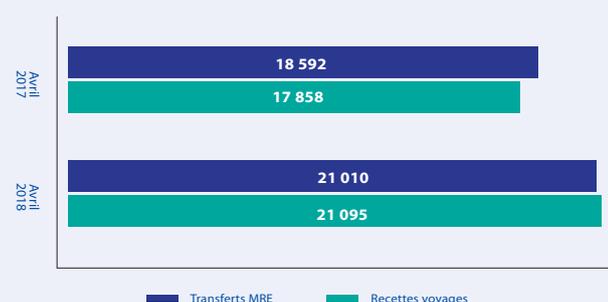
Finances publiques

A fin avril 2018, la charge de la compensation a enregistré une légère hausse de 0,68%, en glissement annuel, en passant de 2,50 à 2,52 milliards de dirhams.



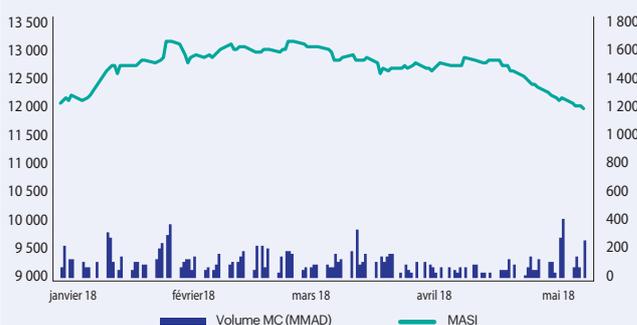
Transferts des MRE & Recettes Voyages

Les recettes de voyages et les transferts des MRE ont enregistré respectivement des hausses de 18,13% et 13,01% à fin avril 2018.



Bourse de Casablanca

Au terme du mois de mai 2018, le MASI a enregistré une baisse de 5,32%, portant sa performance depuis le début de l'année à -0,43%.



Inflation

En glissement annuel, l'inflation s'est établie à 2,7% en avril, contre 2,5% au mois précédent. Cette accélération s'explique principalement par une hausse respective de 10,4% et 5% des prix des produits alimentaires à prix volatils et de celui des carburants et lubrifiants.



					Var %/pts
Échanges extérieurs	Importations globales (en mdh)	avril 17/	145 495	158 817	9,16 %
	Exportations globales (en mdh)	avril 18	86 485	92 712	7,20 %
	Déficit commercial		-59 010	-66 105	12,02 %
	Taux de couverture (en %)		59,44 %	58,38 %	-106,53 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		18 592	21 010	13,01 %
	Recettes voyages (en mdh)		17 858	21 095	18,13 %
Monnaie et crédit	Agrégat M3 (en mdh)	avril 17/	1 202 151	1 255 620	4,45 %
	Réserves Internationale Nettes (en mdh)	avril 18	241 607	229 406	-5,05 %
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		153 438	177 722	15,83 %
	Créances sur l'économie (en mdh)		958 150	984 325	2,73 %
	Dont Créances des AID (en mdh)		815 814	835 660	2,43 %
	Crédit bancaire		808 495	829 505	2,60 %
	Crédits immobiliers (en mdh)		251 390	260 155	3,49 %
	Crédits à l'équipement (en mdh)		152 232	171 577	12,71 %
	Crédits à la consommation (en mdh)		49 568	52 234	5,38 %
Prix	Indice des prix à la consommation (100=2006)	avril 17/			
	Indice des prix à la consommation	avril 18	116,9	120,0	2,65 %
	Produits alimentaires		124,4	129,0	3,70 %
	Produits non-alimentaires		111,6	113,5	1,70 %
	Taux de change (prix vente)				
1 EURO	déc. 17/	11,22	11,09	-1,13 %	
1 \$ US	mai 18	9,36	9,48	1,36 %	
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(13 semaines)	déc. 17/	2,17 %	2,16 %	-1,0
	(26 semaines)	avril 18	2,19 %	2,19 %	0,0
	(52 semaines)		2,32 %	2,31 %	-1,0
(2 ans)		2,48 %	2,45 %	-3,0	
Bourse Des valeurs	MASI (en points)	déc. 17/	12 388,82	12 335,37	-0,43 %
	MADEX (en points)	mai 18	10 100,32	10 005,75	-0,94 %
Activités sectorielles					
Telecom (milliers d'abonnés)	Téléphonie mobile	déc. 16/	41 514	43 916	5,79 %
	Téléphonie fixe	déc. 17	2 070	2 046	-1,16 %
	Internet		17 058	22 192	30,10 %
Pêche côtière	(mille tonnes)	mars 17/	248	237	-4,44 %
Énergie	Énergie appelée nette (GWh)	mars 17/	8 443	8 740	3,52 %
	Consommation d'électricité (GWh)	mars 18	7 185	7 368	2,55 %
Industrie	Exportation de l'Automobile (en MDH)	mars 17/	14 808	17 251	16,50 %
Mines	Chiffres d'affaires à l'exportation OCP (en mdh)	avril 17/	20 072	23 905	19,10 %
		avril 18			
BTP	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	avril 17/	3 418	4 080	19,37 %
Tourisme (milliers de touristes)	Nuitées dans les EHC	avril 18			
	Arrivées de touristes y compris MRE	mars 17/	4 613	5 219	13,14 %
		mars 18	2 089	2 408	15,27 %

Réserves Internationales Nettes

Au 18 mai 2018, les réserves internationales nettes se sont établies à 229,2 milliards de dirhams, enregistrant une légère baisse de 0,1 %, soit 182 millions de dirhams par rapport à fin avril 2018. En glissement annuel, la baisse se situe à 2,3 %, soit 5,3 milliards de dirhams.

Échanges Extérieurs

À fin avril 2018, le déficit commercial s'est aggravé de 12 % pour atteindre 66,1 milliards de dirhams. Cette évolution résulte du rythme de progression des importations (+9,2 %) qui a dépassé celui des exportations (+7,2 %). Par ailleurs, le taux de couverture ressort à 58,38 % contre 59,44 % un an auparavant.

BTP

Le volume de l'encours des crédits alloués au secteur immobilier s'est amélioré de 3,5 % à fin avril 2018, pour s'établir à 260,2 milliards de dirhams. Cette évolution couvre une hausse des crédits à l'habitat de 3,4 % et de ceux à la promotion immobilière de 3 %.

Bourse de Casablanca

Au terme du mois de mai 2018, le MASI s'est établi à 12 335,37 points, affichant une performance mensuelle de -5,3 %. Cette régression s'explique par des prises des profits des investisseurs après deux ans de hausse des cours.

Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont été enregistrées par les secteurs suivants : Distributeurs (+5,98 %), Services aux collectivités (+2,16 %), et Loisirs et hôtels (+2,08 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, les indices de l'immobilier (-12,35 %), de l'électricité (-11,67 %) et des boissons (-10,53 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 628,5 milliards de dirhams, en hausse de 0,25 % par rapport à fin 2017.

Le Bénin, un marché aux multiples perspectives



Interview
d'Ibrahima Fall,
Conseiller Entreprise
ASKA International

Pouvez-vous nous parler du marché béninois ?

Le Bénin affiche depuis 2016 un taux de croissance progressif, 4% en 2016 et 5,6%^[1] en 2017, et les projections sont de l'ordre 6% pour l'année 2018. Les secteurs primaire, secondaire et tertiaire représentent respectivement 20,6%, 22,5% et 56,9% du PIB en 2016, et l'informel concernerait près de 90% de la population active.

2015 avait été marquée par une forte baisse de l'activité économique (taux de croissance de 2,1%), en grande partie expliquée par la récession subie par le Nigéria du fait de la chute des cours du pétrole cette année-là.

En effet, 80% des importations béninoises sont destinées au marché nigérian et révèlent donc une forte dépendance de l'économie du Bénin par rapport à son voisin.

Sur le plan politique, le pays continue de bénéficier d'un régime démocratique stable. La reprise économique du pays, en partie due à l'amélioration de la conjoncture économique du Nigéria, coïncide également avec l'arrivée au pouvoir en avril 2016 de Patrice Talon qui, à travers un nouveau programme de développement national dénommé « Bénin Révélé », met l'accent sur la diminution du chômage des jeunes et sur la diversification de l'économie béninoise, pour le moment essentiellement basée sur le coton, principal pourvoyeur de devises pour le pays.

Cependant, en dépit de ces indicateurs positifs, l'économie béninoise demeure confrontée à certaines faiblesses liées à une agriculture peu diversifiée et dépendante des aléas climatiques, et à un secteur informel galopant dans le commerce de réexportation. Sur le plan social, le Bénin reste dans la catégorie des pays à faible développement humain avec un indice IDH de 0,485 en 2015.

Quels sont les principaux atouts du pays et quels sont les dispositifs mis en place pour les investisseurs étrangers ?

Considéré comme un pays de transit vers le Nigéria et comme un accès maritime pour les pays enclavés comme le Niger, le Burkina Faso et le Mali, le Bénin jouit d'une position géographique stratégique dans l'espace ouest-africain. Son appartenance à l'Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) et à la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) est aussi un atout considérable.

Le rapport du Doing Business 2018 positionne le pays à la 151^e position sur 190 et derrière les pays voisins comme la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali, le Burkina Faso, mais devant le Togo, le Cameroun et le Gabon.

Néanmoins, le Bénin, qui a gagné 4 places par rapport au classement

2017, a entrepris ces dernières années des efforts pour faciliter les conditions d'investissement et proposer un cadre des affaires plus attractif pour les investisseurs étrangers. Parmi ces mesures, nous pouvons citer la création de cinq régimes privilégiés, d'allègements fiscaux et douaniers, d'une zone industrielle et d'une zone franche industrielle. À cela s'ajoute le lancement d'un guichet unique, la modernisation du système de passation des marchés publics et des dispositions en faveur de l'autosuffisance énergétique. Dans le Code des Investissements, une priorité est accordée aux entreprises qui contribuent à la valorisation des ressources locales et à générer des emplois et de la valeur ajoutée. L'investisseur jouit également de la liberté de gestion et de transfert des capitaux.

Ces mesures devraient encourager la reprise des Investissements Directs Étrangers (IDE) qui avaient chuté en 2015 à 150 millions de dollars (contre 405 millions en 2014), mais qui ont connu une légère amélioration en 2016 avec 161 millions de dollars selon la CNUCED.

Les relations entre les deux pays sont-elles développées ?

Les exportations du Maroc vers le Bénin en 2017 ont atteint 29 682^[2] milliers de dollars tandis que les importations marocaines depuis le Bénin se sont élevées, dans le même temps, à 596 milliers de dollars. Aujourd'hui, le Bénin est le 8^e client et le 10^e fournisseur du Maroc en Afrique de l'Ouest.

En matière d'investissements directs marocains au Bénin, les secteurs des services notamment la banque, les assurances, les télécoms, sont fortement représentés (Banque Centrale Populaire, Attijariwafa Bank, Maroc Telecom, Somagec, Société les Eaux Minérales d'Oulmès, etc.)

Quels sont les secteurs les plus porteurs, notamment pour les entreprises marocaines ?

Le Bénin dispose d'importantes perspectives de développement dans plusieurs secteurs tels que l'agroalimentaire, la transformation du coton, les mines, la pêche et l'élevage, les infrastructures, le tourisme et les télécommunications qui restent des activités encore sous-exploitées au regard des projets engagés.

Face à la croissance démographique et à la forte urbanisation au Bénin, le gouvernement a mis en place de nombreux projets et programmes d'infrastructures rurales et urbaines et de logements sociaux. Cela entraînera une demande importante de matériaux de construction, créant ainsi des opportunités commerciales.

Dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire également, le pays n'exploite que 20% des terres arables sur les 80% disponibles. Les filières de l'anacarde et de l'ananas sont très porteuses. Enfin, la fourniture d'énergie électrique au Bénin reste insuffisante, si bien que le pays dépend à 90% du Ghana, de la Côte d'Ivoire et du Nigéria pour satisfaire la demande en électricité de ses populations. Ainsi, d'importantes opportunités se présentent pour les investisseurs sur les secteurs précités et il en est de même pour les télécommunications, le tourisme, les mines, etc. *

[1] Données Banque mondiale
[2] www.trademap.org

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

Les entreprises, pionnières de l'intégration africaine

Pour le cabinet de conseil Boston Consulting Group, les entreprises présentes en Afrique (africaines et multinationales) sont un moteur de l'intégration du continent. Malgré la fragmentation de l'Afrique, elles ont accéléré leur expansion régionale dans la dernière décennie.

L'intégration africaine s'accélère grâce aux entreprises, africaines et multinationales, qui opèrent sur le continent. C'est le constat du Boston Consulting Group (BCG) dans un rapport publié en avril dernier, « Pioneering One Africa ». L'organisme rappelle que l'Afrique est particulièrement fragmentée, principalement en raison du morcellement de la géographie, des zones de libre-échange et des services logistiques.

Pourtant, « malgré les obstacles liés à cette fragmentation, l'intégration économique en Afrique est non seulement en train de se réaliser, mais également de s'accélérer », selon l'étude. « L'Afrique investit plus en Afrique, l'Afrique commerce plus avec l'Afrique, et les Africains voyagent plus en Afrique », précisent les auteurs.

Quatre statistiques semblent l'indiquer. D'abord, les Investissements Directs Étrangers des entreprises africaines en Afrique ont triplé entre 2005-2006 et 2015-2016. Sur la même période, le nombre de fusions-acquisitions intrarégionales est passé de 238 à 418. Les exportations annuelles intra-africaines moyennes ont augmenté de 41 à 65 milliards de dollars. Enfin, le nombre moyen de touristes africains en Afrique est passé de 19 à 30 millions par an. « Un certain nombre d'entreprises africaines ainsi que des multinationales qui ont une culture africaine très forte sont les moteurs et les pionniers de cette intégration. Les politiques ont beaucoup parlé d'intégration, mais nous constatons que sont les entreprises qui la rendent concrète », explique Patrick Dupoux qui dirige BCG Africa, la filiale du cabinet de conseil, basée à Casablanca. L'étude a identifié 150 entreprises, dont 75 africaines et 75 multinationales, qui mènent cette intégration. Les 32 entreprises sud-africaines sont les plus nombreuses, suivies de 10 entreprises marocaines. Les résultats relèvent que les 30 meilleures compagnies africaines opèrent désormais dans 16 pays africains, contre 8 en 2008.

Elle prend l'exemple de BMCE Bank et d'Attijariwafa bank qui, avec respectivement 700 et 560 agences implantées dans 14 et 20 pays africains, sont devenus « les deux groupes bancaires les plus importants d'Afrique en termes d'empreinte ». En 2016, « les opérations de la BMCE en Afrique subsaharienne ont contribué à plus de 40 % du chiffre d'affaires de la banque et à plus de 30 % de son bénéfice ».

Comment expliquer cette dynamique continentale ? « Il y a plusieurs raisons. D'abord, l'Afrique est constituée d'un grand nombre de marchés relativement restreints. Les entreprises qui ont atteint une taille plus importante du fait de l'émergence de classes moyennes et à l'expansion de l'économie dans leur pays d'origine vont alors chercher la croissance là où elle se trouve. Ils



regardent vers l'Afrique, où la concurrence n'est pas encore trop sévère et qui a moins intéressé les acteurs internationaux ces dernières années. Ensuite, la connectivité s'améliore grâce à des liaisons aériennes directes, un secteur logistique plus performant, et la croissance de certains pays d'Afrique subsaharienne. Dans certains cas comme au Maroc, l'impulsion politique a été réelle », décrypte Patrick Dupoux. Des entreprises ont, aussi, atteint une taille critique qui leur a permis de s'internationaliser.

Si les sociétés sud-africaines dominent la sélection opérée par BCG, les entreprises marocaines tirent leur épingle du jeu. « Le Maroc a clairement fait le pari de l'Afrique, juge Patrick Dupoux. Le pays a des entreprises performantes et mûres placées sur un marché intérieur qui n'est pas énorme. Elles sont donc allées vers l'Afrique, soutenues par la politique royale. »

L'étude détaille la manière dont ces entreprises s'étendent sur le continent via huit types d'actions : les fusions-acquisitions, l'innovation locale, la construction d'écosystèmes ou encore les investissements verts. Ces entreprises font désormais face à de grands défis, mais BCG estime que « si la dernière décennie a bien prouvé quelque chose, c'est qu'elles ont surmonté l'adversité avec talent ». Pour Patrick Dupoux, elles pourraient même montrer la voie à une intégration politique, car « souvent, ce sont ces entreprises pionnières qui ont poussé à la réduction des barrières tarifaires ou douanières, ou qui demandent également que les Africains puissent voyager sans visa. » *

► Rémy Pigaglio

L'Age d'Or retrouvé




EPICURIA
du Maroc, passionnément

Aux confins de l'Andalousie historique, sur la terre de Meknès, Epicuria est l'héritier d'un Age d'Or retrouvé où douceur de vivre, culture et partage subliment une nature généreuse.

Sur trois parcelles particulièrement privilégiées du Domaine de la Zouina, berceau de Volubilia, nous avons voulu avec Epicuria rendre un hommage à cette période de sérénité, de joie et de beauté sans équivalent dans l'histoire de l'humanité.

Pour tous ceux que cette époque inspire et qui en épousent la philosophie de la vie.

Disponible en cépages Cabernet-Sauvignon ou Syrah pour les rouges, en Chardonnay pour le blanc. Elevé en barriques en quantités limitées

Distributeur et Marketeur Exclusif : FOODS & GOODS S.A.

Plus de 60 000 lecteurs par mois !



3 supports complémentaires pour encore plus de visibilité

13 500 exemplaires de Conjoncture sont distribués nominativement chaque mois à 4 000 entreprises adhérentes de la CFCIM et 500 responsables institutionnels et leaders d'opinion

16 000 contacts reçoivent la newsletter Conjoncture express, reprise sur le site Conjoncture.info

- p. 24** L'économie sociale et solidaire : la troisième voie ?
- p. 28** Entretien avec Mohamed Moustaghfir, co-auteur du rapport du Conseil Économique, Social et Environnemental (CESE)
- p. 30** Dans l'univers des lanceurs de startups
- p. 32** Portrait - L'Entreprise sociale, l'avenir de l'ESS
- p. 34** Microcrédit, le nerf de la guerre de l'économie sociale et solidaire ?

Économie sociale et solidaire : l'intérêt général comme moteur de développement



© Fotolia

Si l'économie sociale et solidaire a toujours existé au Maroc sous ses formes traditionnelles, elle connaît aujourd'hui de nouvelles évolutions. Cet écosystème regroupe actuellement des acteurs très différents (coopératives, associations, mutuelles...) opérant dans des secteurs tout aussi variés que la santé, l'éducation, l'agriculture et l'artisanat. L'économie sociale et solidaire est également devenue un business model pour des entreprises qui ne veulent plus sacrifier leurs valeurs sur l'autel du profit, prouvant ainsi que l'intérêt général n'est pas forcément incompatible avec leurs objectifs de croissance.

Dossier réalisé par Hicham Houdaifa et coordonné par Nadia Kabbaj

L'économie sociale et solidaire : la troisième voie ?

Coopératives, mutuelles, associations, mais également entreprises sociales..., l'économie sociale et solidaire (ESS) peut prendre de nombreuses formes. Elle vise à entreprendre autrement à travers des initiatives économiques à caractère social. Un projet de la vision stratégique de développement de l'ESS à l'horizon 2028 est en cours d'élaboration.



© Fotolia

Au Maroc, l'économie sociale et solidaire a toujours existé, sous des formes traditionnelles.

Au Maroc, on parle de plus en plus de l'émergence d'une économie, ni publique, ni privée, un modèle qui repose sur des structures entrepreneuriales, non pas des SA, ni des SARL, mais plutôt des coopératives, des mutuelles et des associations. Mais, qu'est-ce que l'économie sociale et solidaire ? Il s'agit tout d'abord d'une économie de proximité, créatrice d'emplois, de développement local, de cohésion sociale et de revenus. Ensuite, cette économie est dite sociale, car elle se doit de proposer une réponse à certains besoins non satisfaits des populations. Cela peut concerner les entreprises d'insertion, de services ou encore de microcrédits qui créent ainsi des filets sociaux à destination des plus marginalisés, mais aussi les initiatives visant à améliorer l'accès aux services de base ou à l'emploi.

Enfin, on parle d'économie solidaire parce qu'elle nécessite une mobilisation des acteurs et qu'elle repose sur une représentation directe, une mutualisation des moyens et des risques pour l'intérêt général.

Coopératives, associations et mutuelles

Au Maroc, l'économie sociale et solidaire a toujours existé, sous des formes traditionnelles. Le nom différait d'une région à l'autre, mais la pratique était la même : un mode de participation collective dans la gestion des biens (voir encadré). Aujourd'hui, plusieurs secteurs sont couverts par ces organisations : l'agriculture, l'artisanat, le logement, le tourisme, l'exploitation forestière, les services financiers, la santé et les services sociaux, l'intégration à l'emploi, l'éducation, les activités culturelles... L'économie sociale et solidaire concerne également des secteurs liés

à l'économie informelle mobilisant une population précarisée : petits métiers, auto emplois, petits producteurs... Cette tranche représente une part majeure de l'économie nationale.

Les coopératives constituent la plus importante composante de l'ESS. Selon le réseau REMESS, en 2011, le Maroc comptabilisait 47 365 organisations d'économie sociale, soit environ 3 % de la population active. Ces acteurs opèrent dans trois principaux secteurs : l'agriculture (production laitière, culture de céréales, apiculture, maraichage, oléiculture, aviculture, élevage, mutualisation de l'usage de matériel agricole...), l'artisanat (tapis, broderie et couture, menuiserie, poterie, ferronnerie...) et l'habitat.

Ces dernières années, les produits du terroir (huile d'argan, miel, plantes médicinales et aromatiques...) ont connu une importante expansion. Selon l'étude du Conseil Économique, Social et Environnemental (CESE), reprenant les chiffres de l'Office de Développement de la Coopération (ODCo) : « la grande prédominance du secteur agricole qui est passé de 62 % en 2005 à 66,4 % en 2013, suivi de l'artisanat avec une montée de 11,6 % à 14,19 % et de l'habitat qui a enregistré une très lente évolution et une descente de 17,3 % à 9,2 % ». On remarque également la forte présence des femmes, surtout pour les coopératives installées dans le milieu rural.

L'autre acteur majeur de l'ESS, ce sont les associations qui occupent une place de plus en plus, surtout après le déploiement du dispositif de l'INDH. Depuis 2005, beaucoup d'ONG se sont spécialisées dans les activités génératrices

Depuis 2005, beaucoup d'ONG se sont spécialisées dans les activités génératrices de revenus, de financement de projets, de développement local ou portent même des projets à caractère social.

de revenus, de financement de projets, de développement local ou portent même des projets à caractère social. De par leur proximité avec les populations et leur présence effective sur le terrain, les associations participent activement à cette économie.

Enfin, il existe les mutuelles communautaires qui jouent un rôle important en termes de couverture sanitaire.

Des défis majeurs

Plusieurs institutions marocaines ont diagnostiqué les failles de cette économie ainsi que les défis auxquels elle doit faire face. L'objectif étant de rendre cette économie plus efficace et plus inclusive. Dans son rapport de 2015 intitulé « L'économie sociale et solidaire, un levier pour une croissance inclusive », le CESE évoque ces entraves. Par rapport aux coopératives, il souligne que « le développement du secteur coopératif fait face à de nombreuses contraintes d'ordre juridique, institutionnel et socioéconomique. Outre ce faible taux d'encadrement institutionnel, ce secteur doit faire face à des difficultés d'accès au financement et à l'absence de couverture sociale pour les adhérents. Il en résulte que la contribution des coopératives au PIB se limite à 1,5 % et que la création d'emplois salariés y reste faible. » Quant aux mutuelles, « elles ont pu être critiquées pour la faible qualité de services rendus aux bénéficiaires, leur défaut de gouvernance, la défaillance des dispositifs de contrôle interne et externe et l'absence d'appui institutionnel à cause en particulier du gel dès l'origine du Conseil Supérieur de la Mutualité. » >>>>

Les formes traditionnelles marocaines d'économie sociale et solidaire

- **La Touiza** constitue la forme de coopération et de mutualisation de services la plus répandue. Elle concerne différentes activités telles que les labours, les moissons et cueillettes, le forage de puits, l'aménagement de pistes et la construction d'habitats ruraux. Cette pratique solidaire se base sur le principe de l'échange et sur la réciprocité du service entre les membres de la collectivité.
- **L'Agadir** est une forme de stockage collectif de denrées alimentaires, notamment les céréales et les fruits secs. Elle s'appuie sur des constructions de type dépôt traditionnel surveillé à tour de rôle par les membres de la collectivité.
- **L'Agoug**, en tant que forme d'organisation du partage des eaux d'irrigation, désigne la gestion de l'exploitation collective de l'eau de surface.

- **Les Khattaras** sont une forme de stockage des eaux souterraines en vue de leur exploitation collective.
- **Le Chard** est une pratique courante dans le domaine de l'éducation et de la formation visant notamment à prendre en charge l'enseignant (le Fquih) dans le cadre d'une convention collective (nourriture, logement...) et lui reverser une partie des récoltes de l'année.
- **L'Ouziaa** consiste à acheter en commun une bête en vue de l'abattre et de répartir la viande de manière collective et équitable.

Toutes ces pratiques coutumières traditionnelles s'inscrivent selon les mêmes principes et préceptes de l'Islam et continuent d'exister à différents degrés suivant les régions.

»»» Enfin, pour ce qui est du secteur associatif, les experts du CESE concluent que pour ces associations, « l'accès au financement public et communal comme à celui des bailleurs de fonds et des ONG internationales reste très difficile. Huit associations sur dix déclarent souffrir d'entraves d'accès aux aides financières issues de ces parties. »

Que faire alors pour développer et renforcer cette économie ? Selon le CESE, il faut commencer par « adopter un cadre législatif dédié permettant au Maroc de participer au mouvement mondial de reconnaissance accrue du secteur de l'ESS », puis « améliorer la gouvernance du secteur de l'économie sociale et solidaire et de l'inscrire dans la régionalisation avancée. »

Différents acteurs de l'ESS constatent l'absence de coordination entre les intervenants opérant sur ce secteur. Car, en plus du Ministère de tutelle, il existe d'autres organismes, notamment publics. C'est le cas de l'Office de Développement de la Coopération (ODCo), de l'Agence de Développement Social (ADS), des marchés solidaires de la Fondation Mohammed V, du Réseau Marocain de l'Économie Sociale et Solidaire ou encore des associations de la microfinance (voir encadré). Pour sa part, le CESE prône « la réforme et la fusion de plusieurs organismes publics tels que l'ODCo, l'ADS ainsi que Maroc Taswiq au sein d'une nouvelle Instance Nationale de promotion de l'ESS » et que « les prérogatives des départements étatiques en matière d'économie sociale et solidaire devront également être adossées à cette nouvelle instance. »

Un nouveau genre d'incubateurs a vu le jour à Rabat et Casablanca pour soutenir les entrepreneurs sociaux.

Par ailleurs, on assiste à l'émergence au Maroc de l'entrepreneuriat social. Des jeunes, convaincus de l'importance de l'impact social et environnemental, développent des projets lucratifs, dotés d'un modèle économique durable, mais qui servent aussi la communauté. À Casablanca et à Rabat, des incubateurs sont créés afin d'aider ces entrepreneurs sociaux à passer de l'idée à la concrétisation. Ces dernières années ont vu le lancement de labels solidaires et d'autres initiatives fondées sur des valeurs d'entraide et d'éthique.

La solution par l'entrepreneuriat social ?

Là aussi, tout reste à faire : le statut de l'entreprise sociale tarde à voir le jour. Le financement pose également problème. « Nous avons tout à gagner à évoluer vers l'entrepreneuriat social. On pourra dès lors réinventer notre artisanat et nos produits de terroir. Ce qui ouvrira bien de perspectives à nos coopératives par exemple », explique Meryem Kabbaj, Doctorante et spécialiste de l'entrepreneuriat social. Même son de cloche au Centre Mohammed VI de Soutien à la Microfinance Solidaire : « L'inclusion des jeunes dans le marché de travail à travers la création de microentreprises à caractère social et solidaire est une priorité. Mais, la problématique actuelle est le financement de la création. On peut penser par exemple à un apport de l'État sous la forme d'un fonds de garantie pour soutenir ces créations », conclut Az El Arab Alami Ouazzani, Directeur du Centre. *

► Hicham Houdaifa

Ils font l'économie sociale et solidaire

- **L'Office de Développement de la Coopération (ODCo)** a été créé en 1962 sous l'appellation Bureau du Développement de la Coopération avant de devenir ODCo en 1975. Cet établissement public est chargé de promouvoir l'action coopérative et d'appuyer les coopératives en matière d'assistance juridique, de gestion, de mise à niveau et de commercialisation. Il est ainsi l'organe de déploiement de la politique gouvernementale dans le domaine des coopératives, à l'exception de celles entrant dans le cadre de la réforme agraire. Parmi ses missions, l'instruction des demandes de constitution des coopératives, la formation ou encore l'assistance juridique.

- **L'Agence de Développement Social (ADS)** a été créée en 1999. Il s'agit d'un établissement dédié à la résorption de la pauvreté et à la promotion du développement social au Maroc. Son intervention porte sur la consolidation du capital humain et social par des actions visant au renforcement des capacités des acteurs locaux, à la

promotion et au développement des activités génératrices de revenus et d'emploi ainsi que l'amélioration des conditions de vie des populations ciblées en milieu urbain et rural.

- **Le Réseau Marocain de l'Économie Sociale et Solidaire (REMESS)** a été créé en février 2006 à partir d'un groupement de 24 associations agissant dans le domaine de l'économie sociale et solidaire. Le REMESS se donne comme objectifs de développer le commerce équitable, de promouvoir la finance solidaire, de développer le tourisme durable et de répandre les valeurs et les principes de l'économie sociale et solidaire.

- **Maroc Taswiq** (anciennement nommé Office de Commercialisation et d'Exportation) se positionne en tant qu'agrégateur des petits et moyens producteurs. L'organisme participe à l'ouverture de magasins solidaires dans le cadre de partenariats public/privé.



Ecole Française
des Affaires



L'EFA, l'école qui garantit votre épanouissement et votre réussite professionnelle

TESTS D'ADMISSION 2018 :
4 juillet
12 septembre



Accédez aux nombreux métiers qui s'offrent à vous.

Vous pouvez également poursuivre vos études au Maroc ou à l'international.

Inscrivez-vous en ligne, sur place ou par téléphone.

Campus de Formation de la CFCIM
Boulevard Tarik El Ouahda - Aïn Sebaâ - 20250 Casablanca
Tél. : 05 22 35 53 53 / 05 22 35 02 12 • Fax : 05 22 35 89 74



Une école de la  CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

En partenariat avec  CCI SEINE-ET-MARNE

Rattachée au Service de 
Coopération et d'Action Culturelle de
Ambassade de France au Maroc

« La contribution des coopératives au PIB se limite à 1,5 % »



Entretien avec Mohamed Moustaghfir, co-auteur du rapport du Conseil Économique, Social et Environnemental (CESE), « L'économie sociale et solidaire, un levier pour une croissance inclusive ».

Conjoncture : Pouvez-vous tout d'abord nous donner une définition de l'économie sociale et solidaire (ESS) ?

Mohamed Moustaghfir : Les définitions du concept de l'ESS varient selon les pays. Cependant, il existe un accord général sur le plan international autour de certaines valeurs qui distinguent le champ de l'ESS. Partant de cela, le CESE propose la définition suivante : l'économie sociale et solidaire est l'ensemble des activités économiques et sociales organisées dans le cadre de structures formelles ou de groupements de personnes physiques ou morales poursuivant une finalité d'intérêt collectif et sociétal, indépendantes et jouissant d'une gestion autonome, démocratique et participative et dont l'adhésion est libre. Font partie de l'ESS toutes les institutions ayant une finalité principalement sociale, proposant de nouveaux modèles économiquement viables et inclusifs et produisant sur une base mutualisée et solidaire des biens et des services centrés sur l'élément humain et sur la satisfaction de besoins sociaux conformes à l'intérêt général et inscrits dans le développement durable et la lutte contre l'exclusion.

Vous avez rédigé un rapport sur l'économie sociale et solidaire : quelles ont été les principales conclusions de cette étude ?

Le tissu coopératif constitue la principale composante du secteur de l'ESS au Maroc, tant par le nombre d'emplois créés que par sa participation à l'inclusion sociale et au développement économique. Au terme de 2013, le sous-secteur coopératif regroupait 12 022 structures et 440 372 adhérents. L'agriculture, l'artisanat et l'habitat sont les domaines d'activités qui comptent le plus de coopératives tandis que la gestion, la comptabilité et les télécommunications font leur apparition dans le tissu coopératif.

Le développement du secteur coopératif fait face à de multiples contraintes d'ordre juridique, institutionnel et socioéconomique. Les mesures d'accompagnement de la part de l'État dont l'objectif est de permettre aux coopératives de surmonter lesdites contraintes restent insuffisantes.

Par ailleurs, le tissu coopératif souffre des ambiguïtés de la Loi régissant les coopératives malgré sa récente réforme. Il subit le manque de moyens affectés aux organismes d'accompagnement des coopératives et pâtit de défauts de gouvernance résultant le plus souvent du faible niveau de qualification des gérants et des adhérents. Outre ce taux réduit d'encadrement institutionnel, ce secteur doit faire face à des difficultés d'accès au financement ainsi qu'à une absence de couverture sociale pour les membres. Par conséquent, la contribution des coopératives au PIB plafonne à 1,5 % et la création d'emplois salariés y reste limitée.

Quant au tissu mutualiste, il est constitué d'une cinquantaine d'entités réparties principalement entre les mutuelles de santé, les mutuelles d'assurance et les sociétés de cautionnement. Les mutuelles communautaires sont une initiative récente.

Celles spécialisées dans la couverture sanitaire constituent 50 % des institutions du tissu mutualiste. En 2012, elles ont regroupé environ 1,5 million d'adhérents pour 4,5 millions de personnes bénéficiaires. Ces structures assurent à leurs adhérents l'accès gratuit ou à coût réduit aux soins offerts, et ont développé une solide expertise en matière de couverture du risque maladie grâce à un réseau d'œuvres sociales élargi. Ces mutuelles ont pu être critiquées pour la faible qualité de services rendus aux bénéficiaires, leur défaut de gouvernance, la défaillance des dispositifs de contrôle interne et externe et l'absence d'appui institutionnel en particulier à cause du gel du Conseil Supérieur de la Mutualité dès son lancement.

Le tissu associatif reste pour sa part méconnu par manque de statistiques fiables. Selon le HCP, le nombre d'associations s'est élevé à 44 771 en 2009, et le Ministère de l'Intérieur avance un total de 89 385 pour l'année 2012. Dans tous les cas, le rythme de créations d'association s'est remarquablement accéléré depuis le lancement de l'INDH.

Ces dernières années, les associations ont fait preuve d'une vive dynamique dans la mobilisation participative de différentes catégories de la population et dans leur capacité à intégrer des domaines très variés. Cette contribution au développement du Royaume a été consacrée par la Constitution de 2011. Les associations sont devenues un partenaire reconnu des pouvoirs

publics, que ce soit au niveau local ou national, pour la réalisation des objectifs de développement durable et pour leurs actions de lutte contre la précarité, l'analphabétisme, et les déficits en matière de santé, d'habitat, d'infrastructure locale et d'équipements de base. Le tissu associatif bénéficie de deux principales sources de financement : le budget de l'État et les fonds internationaux. À cela, s'ajoutent aussi les cotisations des adhérents, les dons et les subventions du secteur privé. Selon le HCP, les associations ont pu mobiliser 8,8 milliards de dirhams en 2007.

Les associations comptent environ 15 millions d'adhérents, dont un tiers sont des femmes. Ses ressources humaines se composent de volontaires, de salariés et de personnes mises à disposition. Les associations visent principalement à venir en aide aux femmes, et plus précisément dans le milieu rural, aux jeunes, aux enfants, aux personnes âgées ou en situation de handicap, ainsi qu'à toutes les catégories de population vulnérables et dépourvues de moyens d'accès aux services de première nécessité.

Malgré son dynamisme, le tissu associatif fait face à des contraintes qui limitent son développement, dont les problèmes de financement, le manque de locaux et d'équipements, la difficulté de mobilisation de bénévoles et de ressources humaines qualifiées.

Quel a été l'apport de l'INDH dans cette économie ?

L'INDH a propulsé les associations de développement figurant en tête de cette catégorie de structures de l'économie sociale et solidaire et totalisant plus du tiers de l'effectif. Ces associations se voient impliquées massivement dans la lutte contre la précarité et l'exclusion à travers la mise en place et l'accompagnement des projets générateurs de revenus et pour leur proximité de la population cible.

Qui bénéficie de cette économie ? Profite-t-elle réellement aux populations les plus précarisées ?

L'économie sociale et solidaire concerne l'ensemble des composantes de la société marocaine, femmes et hommes, aussi bien dans le milieu urbain que rural. Elle constitue une solution efficace pour les populations les plus précarisées.

Comment peut-on renforcer cette économie ?

Le modèle préconisé par l'ESS se veut une opportunité qui va garantir une inclusion sur trois niveaux : social, sectoriel et territorial. Ceci dit, toutes les catégories sociales, les entreprises de divers secteurs et les territoires se verront amenés à participer pleinement à l'amélioration de la croissance économique nationale et la consolidation de la cohésion sociale. À cet effet, il en découlera une croissance inclusive capable de mobiliser massivement les différents acteurs et partenaires pour amorcer la dynamique de l'innovation sociale, et de développer des champions nationaux pouvant contribuer de manière significative au PIB national et d'agir au-delà des frontières.

Assiste-t-on réellement à l'émergence d'une économie sociale et solidaire au Maroc ?

Notre pays s'est engagé dans cette direction depuis longtemps, notamment à travers une volonté solennellement exprimée et de nombreuses actions manifestant celle-ci. Le Royaume a rejoint il y a 20 ans les rangs de l'Alliance Coopérative Internationale (ACI), où il est représenté par l'Office de Développement de la Coopération (ODCO) aux côtés des représentants de plus de 800 millions de coopérateurs dans le monde. De plus, vers la fin des années 90, le Maroc a pris conscience du rôle que pouvait jouer l'ESS dans la résolution de certains problèmes engendrés par les politiques économiques classiques mises en place. À la suite de ce constat, les grandes composantes de l'ESS au Maroc ont été marquées par des évolutions importantes. Les coopératives ont donc élargi leur champ d'intervention, passant de l'habitat, de l'agriculture et de l'artisanat à d'autres secteurs d'activité. Le secteur mutualiste a donné naissance à la mutuelle communautaire, dépassant ainsi le caractère national ou sectoriel pour lequel il a été initialement constitué. Quant à l'action associative, elle a connu un fort essor sur le plan quantitatif (nombre d'associations et d'adhérents) ainsi qu'au niveau qualitatif (prérogatives des régions).

L'activité croissante des organismes de l'ESS s'est déployée dans des domaines relevant des missions traditionnelles de l'État, mais où celui-ci ne disposait pas de moyens et de vecteurs d'action adaptés. Les pouvoirs publics ont alors choisi de nouer des partenariats avec les composantes de l'ESS et d'appuyer ces dernières par de nouveaux outils techniques et financiers comme l'INDH. Malgré cela, notre pays n'a d'autre choix que de poursuivre et de consolider le développement de l'ESS, en pleine complémentarité avec l'action publique d'une part, et l'économie à but lucratif d'autre part.



« Le modèle préconisé par l'ESS se veut une opportunité qui va garantir une inclusion sur trois niveaux : social, sectoriel et territorial. »

Peut-on parler d'un modèle marocain d'économie sociale et solidaire ?

Il n'y a pas de modèle propre au Maroc, mais il faut noter un point essentiel relatif au choix irréversible qu'a pris le Maroc concernant la régionalisation avancée. Il est crucial de mentionner que l'ESS s'inscrit pleinement dans l'approche régionale et locale de par les spécificités dont regorgent les différentes régions. Certaines pratiques internationales consacrent des structures d'accompagnement missionnées sur une zone en vue d'appuyer les acteurs locaux. En effet, dans certains pays, dont le projet de régionalisation est très poussé, l'économie sociale et solidaire se voit jouer un rôle majeur dans le développement local. *

► Propos recueillis par Hicham Houaïda

Dans l'univers des lanceurs de startups

Incubateur social de référence au Maroc, l'Espace Bidaya devient également un accélérateur de startups. Retour sur une expérience en pleine expansion.



© Fotolia

L'Espace Bidaya accueille chaque semestre une nouvelle promotion de six à huit startups.

Espace Bidaya, Casablanca. Sarah, Nayl et Zineb s'attèlent à leur tâche : aider des startups à démarrer. Depuis 2015, cet incubateur social spécialisé dans la « green tech » a accompagné pas moins de 40 entreprises avec à la clé, des succès stories ayant relevé le défi d'allier performance économique et utilité sociale. L'Espace Bidaya, c'est avant tout un espace de coworking mis gracieusement à disposition des porteurs de projets viables économiquement et offrant des retombées sociales ou environnementales.

« Chaque semestre, l'espace accueille une nouvelle promotion six à huit startups. Elles bénéficient d'un accompagnement de qualité sur douze mois puis d'un suivi régulier. À ce jour, plus de 40 entrepreneurs (es) ont pu profiter de cette méthodologie qui s'est avérée des plus pertinentes pour le développement de leurs projets », nous apprend-on sur place. Hafid Aziz, fondateur de Jobi.ma (plateforme de recherche d'emploi utili-

sant des algorithmes de matching), qui faisait partie de la deuxième promotion, témoigne : « L'Espace Bidaya, c'est l'expérience la plus agréable qu'une startup peut avoir. Des ordinateurs, une connexion internet, des imprimantes... ont été mis à notre disposition. Pendant une année, tous nos frais fixes ont été pris en charge. » Un volet opérationnel vital pour tous ceux qui veulent démarrer une structure.

L'incubateur propose également des formations. Les maîtres des lieux mettent l'expertise et le réseau de l'Espace Bidaya au service des entrepreneurs.

L'équipe encadrante prend ainsi en charge la stratégie marketing, la gestion de projets, la constitution du groupe, le suivi stratégique individualisé, les mises en relation, l'open innovation, le mentorat, le soutien à la levée de fonds... Les jeunes chefs d'entreprise bénéficient également d'ateliers d'intelligence collective, de rendez-vous de coaching adaptés aux besoins de chaque startup. « L'incubation au sein de l'Espace Bidaya permet

aussi d'accéder à un réseau national et international d'experts et de mentors ainsi qu'à plusieurs évènements de networking. Quatre personnes travaillaient avec nous presque à plein temps, sur le contenu, la communication en ligne, le commercial, le réseautage ainsi que de la visibilité au Maroc et dans le monde. Nous avons tiré un profit immense de cette expérience », ajoute Hafid Aziz. Les exemples de startups qui sont passées par l'Espace Bidaya avant de s'autonomiser sont nombreux : Lowtech Lab développe et commercialise des solutions alternatives aux high-tech, tout en répondant aux besoins des citoyens. Cette entreprise réalise également une campagne de sensibilisation dans quinze villes du Maroc pour encourager les populations à faire appel à des produits qui ne consomment pas beaucoup d'énergie. Quant à Cleanzy, elle est devenue la première franchise marocaine de pressing haut de gamme au Maroc avec l'ouverture de trois points de vente. De plus, l'enseigne a lancé son Cleanzy Academy qui permet de former des personnes en insertion aux métiers de la teinturerie, « en leur apprenant les dernières méthodes écoresponsables de traitement des textiles. »

Porté par le Groupe SOS Maroc, une ONG qui fait partie du réseau Groupe SOS Pulse (première entreprise sociale en France et en Europe),

l'Espace Bidaya est sur le point de franchir un nouveau cap. Depuis fin 2017, SOS Maroc a créé avec le soutien de la Fondation OCP le fonds Bidaya ouvert aux entrepreneurs sociaux marocains. Il permettra à certaines startups de financer le premier développement de leur activité. Six ont été sélectionnées cette année par un jury pour bénéficier de ces subventions. *

► Hicham Houdaifa



CHAMBRE FRANÇAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MAROC



SERVIR

LES INTÉRÊTS DE NOS ADHÉRENTS

Créer et activer de nouveaux réseaux / Faciliter les démarches administratives / Développer la notoriété de nos adhérents

INFORMER

SUR LA RÉALITÉ & LES OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ

Garantir une information objective sur la réalité du marché / Diffuser aux adhérents la bonne information, au bon moment / Appréhender un marché

ACCÉLÉRER

VOTRE CROISSANCE

Saisir des opportunités d'affaires / Repérer les secteurs porteurs de croissance / Prospecter au Maroc et à l'international / Recruter / Rencontrer les acteurs d'un marché / Bénéficier de formules de foncier avantageuses / Former

PARTAGER

LES EXPERTISES, LES EXPÉRIENCES & LES SUCCÈS

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



www.cfcim.org



LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !

Portrait - L'entreprise sociale, l'avenir de l'ESS

Doctorante et Chargée d'études au sein de la Faculté des Sciences Juridiques et Économiques de Casablanca, Meryem Kabbaj est une spécialiste de l'entrepreneuriat social. Elle croit dur comme fer que l'on peut conjuguer rentabilité et impact social.



© DR

C'est aux États-Unis que Meryem Kabbaj va découvrir le concept d'entrepreneuriat social, à savoir allier l'entrepreneuriat et le social, générer des profits et avoir un impact sur la communauté.

Fervente partisane de l'entrepreneuriat social, Meryem Kabbaj s'est investie très tôt dans le monde associatif. « Depuis 2009, je faisais partie d'un Ceed (Club des étudiants entrepreneurs de demain) de l'Université Hassan II, et ce, dans le cadre de mes activités parascolaires à l'ENCG », se souvient-elle. Une année plus tard, elle se lance en créant l'association *Basmat Amal*, « afin de redonner le sourire aux personnes dans le besoin. » Meryem est partie de l'idée qu'il fallait connecter les individus : jouer l'intermédiaire entre les populations démunies des bidonvilles et ceux qui avaient les moyens. Bref, utiliser ainsi son réseau de contacts pour une cause humanitaire : « *Basmat Amal*, c'est aujourd'hui plus de 130 membres et une dizaine d'actions par an partout au Maroc dans le domaine de l'humanitaire, de l'éducation et du médical », ajoute-t-elle. C'est aux États-Unis que la jeune femme va découvrir le concept d'entrepreneuriat social, à savoir allier l'entrepreneuriat et le social, générer des profits et avoir un impact sur la communauté.

« Lors d'un programme d'échange de six semaines aux États-Unis, j'ai visité, entre autres, la Gates Foundation. Depuis toujours, je voulais travailler sur quelque chose qui a du sens. Mon modèle d'entreprise, c'est une structure dont une partie du chiffre d'affaires revient vers les plus précaires », explique-t-elle. Meryem Kabbaj achève son parcours à l'ENCG par l'obtention d'un diplôme dans l'audit et le contrôle de gestion avant de se lancer dans une courte carrière dans ce métier. « En 2014, j'ai décidé de me consacrer à la recherche scientifique dans le domaine de l'entrepreneuriat social que je couronne cette année avec une thèse de doctorat. »

De l'innovation dans le financement

Meryem rejoint ensuite le Centre Marocain pour l'Innovation et l'Entrepreneuriat Social, une structure dédiée à la recherche de solutions innovantes et entrepreneuriales en vue de répondre à chaque défi social au Maroc. L'organisation a été fondée en 2012 par un groupe de jeunes « enthousiastes à propos de l'idée de mutation sociale au

Maroc et convaincus que le soutien aux entrepreneurs sociaux à travers des idées de changement systémique peut offrir des avantages pour le pays et, plus largement, la communauté internationale. » L'entrepreneuriat social, c'est l'association entre un modèle économique viable et son impact social. Mais, pour Meryem Kabbaj, l'aventure ne fait que débuter au Maroc « C'est une économie encore émergente. Nous nous devons sensibiliser davantage les jeunes sur ce concept même si on assiste à des créations réelles d'entreprises sociales. Un projet de Loi sur le statut de l'entreprise sociale est d'ores et déjà en discussion » Une entreprise sociale peut être une SARL, une coopérative ou un autoentrepreneur. Si l'on retrouve des secteurs économiques classiques comme l'agriculture ou l'artisanat, d'autres domaines comme les énergies renouvelables sont investis. Meryem Kabbaj évoque les défis de l'entrepreneuriat social, à commencer par le financement. « L'entrepreneuriat souffre de l'inadéquation entre l'offre financière et les besoins des entreprises. C'est pire pour l'entrepreneuriat

Un projet de Loi sur le statut de l'entreprise sociale est en discussion

social où l'on n'a pas un retour rapide sur investissement. D'où la difficulté de trouver un business model viable », déplore-t-elle.

Ceci explique l'importance de l'innovation dans l'élaboration de l'idée de projet, mais également dans le mode de financement : crowdfunding, social impact investing...

Au Maroc, ces outils sont pour l'instant à l'état embryonnaire et ne disposent pas de cadre juridique. Mais, la doctorante pense toutefois que les structures classiques de l'économie sociale et solidaire peuvent évoluer vers l'entrepreneuriat social.

« Cette transition permettra de la viabilité économique et sortira ces entités de l'assistanat. Elle laisse envisager aussi plus d'innovation, la création de choses nouvelles. On passe à une plus grande échelle », conclut-elle, enthousiaste. Cela ne peut faire que du bien à un secteur qui sature avec les mêmes offres alors qu'un peu plus d'innovation ouvrirait bien des perspectives... *

► Hicham Houdaifa



3 supports complémentaires pour encore plus de visibilité

13 500 exemplaires de Conjoncture sont distribués nominativement chaque mois à 4 000 entreprises adhérentes de la CFCIM et 500 responsables institutionnels et leaders d'opinion

16 000 contacts reçoivent la newsletter Conjoncture express, reprise sur le site Conjoncture.info

www.conjoncture.info
conjoncture@cfcim.org
05 22 20 90 90

Microcrédit, le nerf de la guerre de l'économie sociale et solidaire ?

Créé en 2007 par la Fondation Mohammed V pour la Solidarité, le Centre Mohammed VI de Soutien à la Microfinance Solidaire (CMS), situé à Aïn Sebaâ, se veut un levier de croissance pour la microentreprise.



© DR

Selon le CMS, le microcrédit combiné à d'autres aides a permis à de nombreuses personnes d'améliorer leurs conditions de vie, ainsi qu'à des structures de passer de l'informel au formel.

Selon le directeur du Centre, Az El Arab Alami Ouazzani, le CMS a vu le jour afin de soutenir les acteurs du secteur de la microfinance et de permettre ainsi à une frange plus large de la population cible d'accéder à ce type de financement. Cet appui se traduit tout d'abord par la formation du personnel des associations de microcrédit et de leurs clients bénéficiaires dans le but « de développer et de conceptualiser les pratiques en la matière et de transférer le savoir-faire acquis par les intervenants grâce à leur expérience sur le terrain », nous apprend-on. Ce volet prend la forme d'ateliers, de séminaires et de conférences. Autre activité du CMS : l'instauration d'un système d'information, de documentation et de veille sectorielle par l'intermédiaire de l'Observatoire de la Microfinance. Ses principaux objectifs sont,

entre autres, de mettre à la disposition de ses utilisateurs un fonds documentaire, mais aussi de suivre l'évolution de la branche, tant au niveau national qu'international et de réaliser des études sectorielles. Enfin, le CMS s'occupe également de la promotion de la microentreprise et de l'appui à la commercialisation de ses produits et services notamment par le biais de foires itinérantes organisées dans les différentes régions du Maroc.

Sortir de la précarité

« Nous sommes des partenaires du Secrétariat d'État chargé de l'Artisanat et de l'Économie Solidaire, notamment à travers notre action dans le cadre du Salon de l'Économie Sociale et Solidaire où nous nous occupons principalement de la formation des exposants. Nous réalisons la même opération lors du Salon de l'Agriculture (SIAM) »,

explique Fayssal El Aoufir, Responsable Appui à la Commercialisation au sein du CM, avant de souligner : « Nous choisissons les participants, les thèmes de la formation et veillons à la diversification des articles exposés. » Le CMS organise en outre des foires solidaires auxquelles prennent part des coopératives, associations, micro-entrepreneurs, autoentrepreneurs, TPE... « Ce sont des structures qui travaillent en majorité sur les produits du terroir, l'artisanat, l'art et décoration, la céramique, la vannerie... Et le seul secteur qui peut financer ces entités fragiles, est la microfinance », argumente-t-il. Selon le CMS,

ce genre de prêts combiné à d'autres aides a permis à de nombreuses personnes d'améliorer leurs conditions de vie, ainsi qu'à des structures de passer de l'informel au formel. « L'apport est de taille et l'impact est réel. Nous avons près d'un million de bénéficiaires de prêts de la microfinance. Puis, chaque micro-entrepreneur fait travailler plusieurs personnes autour de lui. De plus, nous sommes l'un des dix meilleurs employeurs du pays », conclut Az El Arab Alami Ouazzani, Directeur du CMS. *

► Hicham Houdaifa

Le microcrédit en chiffres

Selon la Fédération Nationale des Associations de Microcrédit (FNAM), les chiffres globaux témoignent d'un développement significatif : le volume de crédit représente plus de 6,7 milliards de dirhams, soit 938 000 bénéficiaires. « Le portefeuille à risque, qui est le principal indicateur du risque crédit, reste maîtrisé, s'élevant à 3,12 % en 2017 contre 2,38 % en 2016. La branche est l'un des premiers employeurs au Maroc avec 7 230 emplois directs et plus d'un million d'emplois indirects. L'approche genre est très présente dans le secteur, 50 % de la main-d'œuvre et 40 % des bénéficiaires de microcrédit sont des femmes. 18 % de nos bénéficiaires sont des jeunes

porteurs de projet sous forme de microentreprises », peut-on lire dans un document de la FNAM.

Sur un réseau global de 1 650 agences fixes, 40 % sont implantées en milieu rural. « Plus de 150 unités mobiles sont dédiées exclusivement au rural, y compris dans les zones enclavées. L'activité de la micro assurance poursuit son développement avec plus de 750 000 contrats et plus de 1 700 000 adhérents. L'effort de bancarisation des bénéficiaires du microcrédit continue avec l'ouverture de plus de 500 000 comptes dans le cadre de l'intermédiation en opération de banque (IOB) », apprend-on de la même source.



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

- **Management** : Documents physiques et numériques
Réglementation marocaine et externalisation
- **Juridique** : Le cadre juridique de la copropriété au Maroc

Documents physiques et numériques Réglementation marocaine et externalisation

Les organisations performantes l'ont bien compris, l'information contenue dans leurs archives - documents physiques et électroniques entre autres - est stratégique. Une information bien exploitée est génératrice de productivité et de richesses. Il en va de même pour les archives.

Au Maroc, il existe deux textes réglementaires principaux qui régissent la relation des organisations privées et publiques aux archives : la Loi 69-99 relative aux Archives et son Décret d'application n° 2-14-267 fixant les conditions et procédures associées.

Les entreprises et organismes marocains doivent se conformer à la réglementation non pas à cause des dispositions pénales qu'elle prévoit, mais par ce qu'elle apporte d'excellents outils qui leur permettraient d'améliorer leur gestion documentaire, à savoir trouver l'information instantanément (ou ne plus perdre du temps à la rechercher) et protéger les documents (et donc l'information).

Ces outils permettent d'exploiter l'information à plusieurs fins, dont la productivité et l'aide à la décision. L'archivage est une fonction stratégique, d'où l'importance de faire appel à des professionnels du métier.

Qu'est-ce qu'une archive ?

La Loi donne la définition suivante : « Les archives sont l'ensemble des documents, quels que soient leur date, leur forme et leur support matériel » ; cela veut dire en d'autres termes que le document papier et la clef USB comportant des fichiers sur votre bureau sont des archives.

Précisément, trois âges définissent les archives : courant, intermédiaire et définitif :

1. **Archives courantes** : couramment utilisées,
2. **Archives intermédiaires** : utilisées occasionnellement,
3. **Archives définitives** : documents qui ne sont plus utilisés par l'organisation, triés et éliminés (cas prévus par la réglementation) et qui sont à conserver sans

limitation de durée vu leur intérêt scientifique, historique ou statistique.

Les organisations souhaitent de plus en plus faire appel à des experts pour la maîtrise de leur patrimoine informationnel, car elles ont bien pris conscience que les informations contenues dans leurs archives et leurs documents sont source de productivité si elles sont bien exploitées.

« Il est important de faire une étude archivistique et juridique avant de décider d'externaliser vos documents physiques. »

Différentes étapes à suivre

Afin d'exploiter ces informations, le projet d'archivage passe généralement par ces étapes :

1. Étude et préconisation des besoins, des axes d'amélioration, de l'organigramme, des locaux de conservation, des logiciels et des matériels...
2. Préparation des outils de gestion : élaboration d'un plan de classification (organisation d'une manière uniforme des documents physiques et numériques), d'un calendrier de conservation (définition des âges et des durées de conservation des archives), d'une

charte d'archivage (clarification des procédures de tri, d'élimination et de consultation)

3. Tri et élimination des documents inutiles, organisation des archives utiles
4. Numérisation/dématérialisation
5. Conduite de changement et formation sur les progiciels : recherche, indexation.

Bien sûr, ces étapes vont différer d'un organisme à un autre, selon ses besoins et contraintes. En même temps, l'objectif reste le même : exploiter, retrouver très facilement l'information et aider à la décision. Les experts vous aideront à bien définir le besoin relatif à votre contexte.

Dans quels cas recourir à l'externalisation ?

Vous souhaitez externaliser physiquement vos archives définitives ? Attention « Les administrations de l'État, des collectivités territoriales, des établissements et des entreprises publiques, ainsi que les organismes privés chargés de la gestion d'un service public... » doivent « ... les conserver dans leurs propres dépôts... »

Faites une étude archivistique et juridique avant de décider d'externaliser vos documents physiques. La bonne marche de votre organisation en dépend.

L'expérience a montré qu'il est préférable d'opter pour une externalisation totale et locale si vous souhaitez externaliser la gestion de vos archives. Ainsi, vous ne garderez que l'essentiel dans vos locaux et vous aurez à votre disposition une entreprise experte qui prendra soin de vos archives.

L'espace alloué aux archives physiques et électroniques est limité, leur croissance quant à elle ne l'est pas. Seule une bonne gestion vous permettra de les maîtriser et d'accroître votre productivité. *



Badr Amani,
Directeur de Maroc Archivage

Le cadre juridique de la copropriété au Maroc

La notion de copropriété immobilière couvre, au Maroc, tous les types d'immeubles ou groupe d'immeubles bâtis dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes. Chaque lot comprend une partie privative et une quote-part des parties communes appartenant dans l'indivision à l'ensemble des propriétaires, réunis au sein d'un ou de plusieurs syndicats de copropriété.



M^e Nesrine Roudane,
Associée Gérante, Roudane
& Partners Law Firm

L'organisation des relations entre copropriétaires nécessite la mise en place d'un cadre législatif et réglementaire garantissant la gestion, la bonne marche et la sérénité de la copropriété.

C'est dans cet esprit qu'a été promulguée la Loi n° 18-00 relative au statut de la copropriété des immeubles bâtis, entrée en vigueur le 7 novembre 2003, puis complétée et modifiée par la Loi n° 106-12, promulguée par le Dahir du 27 avril 2016 (ci-après la « Lo »). Le présent article rappelle les principaux axes de ce cadre juridique, largement méconnu du grand public.

Le syndicat

Dès lors que la propriété d'un immeuble bâti est divisée par lots privatifs ayant des parties communes, il est constitué, par effet de la Loi, un syndicat regroupant, de plein droit, l'ensemble des copropriétaires. Ce syndicat est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Ainsi, tout copropriétaire est, de plein droit, mais également de manière obligatoire, membre du syndicat créé par l'effet de la Loi, tant et aussi longtemps qu'il gardera la qualité de copropriétaire. Le syndicat de copropriété a pour principale finalité la conservation de l'immeuble. Il est également en charge de la bonne gestion et de l'administration des parties communes de la copropriété.

Ceci, ainsi que le fait que le syndicat soit représenté par un syndic (et non un bureau dirigeant ou conseil syndical) distingue le syndicat de copropriété d'une association de copropriétaires, qui existera souvent en parallèle et à laquelle tout

copropriétaire pourra choisir d'adhérer librement suivant les principes du droit d'association, garanti par la Constitution de 2011 et régi par le Dahir n° 1-58-376 du 15 novembre 1958 et les textes pris pour son application.

syndicat votées en assemblée générale (y compris le contenu du règlement de copropriété), ni plus ni moins, au risque d'outrepasser ses pouvoirs de mandataire ou de commettre un abus de pouvoir ou un acte de négligence.

« À défaut d'adopter un règlement de copropriété, un règlement type, prévu par décret, est applicable. Quoi qu'il en soit, le règlement de copropriété doit être communiqué à tous les acquéreurs. »

Le syndic

Le syndicat est administré par une Assemblée Générale et géré par le syndic et son adjoint, désignés pour un mandat de deux (2) ans, renouvelable, à la majorité des trois quarts (75 %) des voix des copropriétaires présents ou représentés. Le syndic et son adjoint sont également révocables dans les mêmes conditions.

Organe normalement chargé de l'exécution des décisions prises par l'Assemblée Générale (qui peut également nommer un tiers), le syndic, qui peut être une personne physique ou morale, et être professionnel ou non, veille à la gestion administrative et comptable de la copropriété ainsi qu'à la conservation et à l'entretien de l'immeuble pour le compte du syndicat.

Il agit donc en tant que mandataire du syndicat et sa mission réside dans la stricte exécution des décisions du

L'Assemblée Générale est également habilitée à fixer les honoraires du syndic et, le cas échéant, sa rémunération. À défaut, ils sont fixés par une ordonnance judiciaire.

Il est de plus en plus courant pour les promoteurs d'imposer un syndic aux copropriétaires ainsi que d'exiger le paiement, par avance, des charges de copropriété incluant la rémunération du syndic. Plusieurs techniques juridiques sont utilisées à cet égard et certaines, qui relèvent de l'usage, sont acceptées par les acquéreurs, mais, dans la plupart des cas, certaines pratiques peuvent être illégales.

En l'absence de désignation du syndic et de son adjoint, le législateur a prévu une procédure de désignation judiciaire, à la demande d'un ou de plusieurs copropriétaires, par le Président du Tribunal de Première Instance après avoir informé l'ensemble des copropriétaires.

Le conseil syndical

Lorsqu'il s'agit d'un ensemble immobilier géré par plusieurs syndicats de copropriété – et seulement dans ce cas – il est créé, par effet de la Loi, un conseil syndical composé d'un ou de plusieurs représentants de chaque syndicat et ayant pour mission la gestion et l'administration des parties communes entre les syndicats. Ces représentants sont élus lors de la réunion de l'Assemblée Générale de chacun des syndicats membres du conseil syndical. Il est à noter que tout autre type de « conseil syndical » correspond, bien souvent, à un comité de suivi ou, dans les cas où une association de copropriétaires existe également, au bureau dirigeant de l'association, lequel n'a aucun pouvoir décisionnel ou exécutif sur la copropriété qui relève exclusivement de l'Assemblée Générale ou du syndic, selon le cas.

Le règlement de copropriété

Les décisions relatives à la gestion de la copropriété, dont le syndic est garant de la bonne exécution, sont prises au sein de l'Assemblée Générale des copropriétaires réunis et agissant conformément à la Loi et au règlement de copropriété. La rédaction de ce dernier document sera dans la plupart des cas, du moins pour les résidences neuves, effectuée par le promoteur avant l'entrée dans les lieux des copropriétaires. Un projet peut également (mais pas obligatoirement) être soumis à la ratification de la première Assemblée Générale. À défaut d'adopter un règlement de copropriété, un règlement type, prévu par décret, est applicable. Quoi qu'il en soit, le règlement de copropriété doit être communiqué à tous les acquéreurs.

Les fonctions du syndic

En général, que ce soit par l'effet de la Loi ou par la rédaction des statuts, les attributions du syndic sont diverses et couvrent les aspects juridiques, organisationnels et financiers.

Le syndic assure la convocation et l'organisation des Assemblées Générales des copropriétaires conformément à l'article 16 de la Loi, il a qualité pour ester en justice au nom du syndicat, il tient également les archives de la copropriété, etc.

De plus, le syndic est en charge de la gestion des ressources financières de la copropriété, il s'occupe de la trésorerie et de la comptabilité.

Il est tenu dans le cadre de ces missions de présenter un budget prévisionnel à



l'Assemblée Générale et de rendre des comptes au titre de son mandat.

Les procès-verbaux

Afin d'être opposables aux copropriétaires, les décisions prises en assemblée générale doivent être consignées dans un procès-verbal, lequel doit être notifié à toutes les personnes concernées conformément aux dispositions de l'article 30 de la Loi, aussi bien à ceux qui ont assisté à la réunion que ceux qui se sont absentés.

Pour ce faire, le syndic peut procéder à l'affichage du procès-verbal à l'intérieur de l'immeuble dans un lieu réservé à l'affichage, notifier une copie du procès-verbal par lettre recommandée avec accusé de réception à tous les copropriétaires, le remettre en mains propres, contre accusé de réception, ou encore le signifier par huissier de justice.

Le règlement des différends

Toute personne lésée dans ses droits peut avoir recours au Président du Tribunal de Première Instance du lieu de l'immeuble en question pour contester les décisions prises en Assemblée Générale qui seraient contraires aux textes législatifs et réglementaires en vigueur. Il est statué sur le recours en référé.

Par ailleurs, du fait de sa qualité de mandataire, le syndic doit répondre de sa gestion devant le syndicat des copropriétaires et il est tenu de rendre des comptes et de présenter toutes les explications nécessaires, appuyées au besoin, par des justificatifs relatifs à ses actes de gestion.

L'article 32 de la Loi précise à ce sujet que tout copropriétaire a le droit d'accéder aux archives de la copropriété et aux registres du syndicat y compris les documents comptables et financiers.

Ainsi, dans le cadre de sa mission, le syndic engage sa responsabilité contractuelle à l'égard du syndicat en cas de faute dans

l'exécution de son mandat et engage sa responsabilité délictuelle à l'égard des copropriétaires en cas de faute à l'égard de chacun d'entre eux.

Enfin, lorsque des difficultés surviennent dans la gestion de la copropriété, le recours au Président du Tribunal de Première Instance, en sa qualité de juge des référés, peut être entrepris à la demande du syndic ou de 10 % de l'ensemble des copropriétaires, afin de désigner un administrateur provisoire pour pallier les difficultés et assainir la situation de la copropriété.

Quant aux difficultés de paiement des charges communes par les copropriétaires, il existe tout un assortiment de mesures mises à la disposition du syndic pour les y contraindre. Ces mesures sont toutefois rarement mises en œuvre.

Conclusion

Somme toute, le régime juridique de la copropriété au Maroc est très bien défini et a été amélioré par les nouvelles dispositions de la Loi n° 106-12. Toutefois, compte tenu des pratiques illégales toujours en cours au sein de nombre de copropriétés, ce régime juridique n'est pas appliqué de manière uniforme et bon nombre de copropriétaires se voient régulièrement lésés dans leurs droits ou doivent se décharger d'obligations résultant de décisions entachées de nullité. Malheureusement, beaucoup ignorent leurs recours ou préfèrent ne pas « créer de vagues » au sein de la copropriété, pour une raison ou une autre.

De même, plusieurs syndicats n'utilisent pas les moyens prévus par la Loi pour assurer le paiement des charges communes par les copropriétaires et se trouvent rapidement dans l'incapacité d'assurer leur mission, engageant par le fait même leur responsabilité civile envers le syndicat et chacun des copropriétaires, particulièrement en cas de dégradation des parties communes de l'immeuble. *

Work4integration veut promouvoir l'entrepreneuriat des migrants

Porté par l'ONG Soleterre et financé par l'Union européenne, le programme Work4integration va soutenir 10 entreprises créées par des migrants régularisés. Il vise également à soutenir et à sensibiliser des centaines d'autres.

L'objectif du projet Work4integration (W4I) est de favoriser l'insertion économique des migrants régularisés au Maroc via l'entrepreneuriat. Initié par l'ONG italienne Soleterre et financé par l'Union européenne, W4I a été lancé le 10 mai dernier à Rabat. Les candidats ont jusqu'au 15 juin pour postuler, sauf prolongement éventuel de ce délai. « Nous voulons promouvoir l'esprit d'entrepreneuriat chez les migrants », explique Mountassir Laksouer, Responsable Communication de l'ONG Soleterre. « Grâce à ce projet, ils doivent pouvoir s'intégrer sur le plan socio-économique à travers la création de microentreprises, de SARL ou encore de coopératives. », ajoute-t-il.

W4I dispose de 720 847 euros sur trois ans, dont 100 000 euros en fonds de startup. 10 entreprises doivent être créées et financées. 400 seront accompagnés dans le lancement de leur autoentreprise et conseillés sur leur activité. 800 seront informés sur l'autoentrepreneuriat individuel et une campagne de sensibilisation et de communication de terrain devrait permettre de toucher 1 000 personnes. À l'issue d'une présélection, chaque candidat intéressé sera orienté vers l'un des volets du dispositif.



Mené avec le soutien de plusieurs institutions marocaines (Entraide Nationale, ODCO...), le projet est réservé aux régions de Rabat-Salé-Kénitra et Tanger-Tétouan. En effet, il s'appuie sur deux organisations de migrants subsahariens, Art Lina et l'Organisation des Jeunes Africains (OJA), basées respectivement à Rabat et à Tanger. « Ces associations identifient des bénéficiaires potentiels qui pourront répondre à notre appel, précise Mountassir Laksouer. Aussi, c'est à travers elles que nous allons mettre en place la sensibilisation et les ateliers. Ils connaissent très bien les zones où nous allons intervenir. » *

► Rémy Pigaglio

Retrouvez sur www.cfcim.org, notre annuaire en ligne proposant :

- un moteur de recherche par mot-clé
- la liste des entreprises classées par secteur d'activité
- la liste des nouveaux adhérents.

Une nouvelle étape pour le Fonds Bleu pour le Bassin du Congo

Une étape supplémentaire a été franchie le 28 mai 2018 dans la création d'un Fonds Bleu pour le Bassin du Congo. En présence de la Secrétaire d'État au Développement Durable Nezha El Ouafi, la première réunion de la Commission d'évaluation des offres technico-financières relatives à l'étude de préfiguration du fonds a eu lieu à Rabat.

Cette réunion s'est tenue dans la foulée de la participation de Sa Majesté le Roi Mohammed VI au 1^{er} sommet des chefs d'État et de gouvernement de la Commission climat du Bassin du Congo, fin avril dernier à Brazzaville. L'enjeu de ce nouveau mécanisme est « la sauvegarde et la valorisation d'un patrimoine africain précieux : le fleuve Congo », déclarait le Souverain dans son discours à Brazzaville. L'objectif affiché est la mise en valeur du bassin du fleuve Congo dans une logique de développement durable, en



garantissant notamment la distribution d'eau aux Africains. « Au niveau mondial [le Bassin du Congo] est le second réservoir de carbone et le deuxième plus grand bassin fluvial, constituant ainsi une des plus grandes zones forestières et abritant plus de la moitié des espèces animales du continent. Il est par conséquent un régulateur du climat de la planète, et fait de l'Afrique le "deuxième poumon" du monde », assurait aussi le Roi Mohammed VI.

Le Maroc s'est associé, au sein de cette Commission, aux pays de la région et a notamment offert son expertise via le Centre de Compétences en Changement Climatique du Maroc (4C Maroc), basé à Rabat. Outre le Maroc, l'instance réunit l'Angola, le Burundi, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo-Brazzaville, le Congo-Kinshasa, le Gabon, le Rwanda et le Tchad. *

► Rémy Pigaglio

Lancement d'un programme de sécurité routière au profit d'écoliers



© Fotoila

Le 11 mai dernier à Marrakech a été donné le coup d'envoi de « Safe Roads Safe Kids », un projet de sensibilisation à la sécurité routière dédié aux écoliers. Le lancement a été annoncé par Jalil Nekkouché, Président du Mobilité Club Maroc et Susanna Zammataro, Directrice de l'International Road Federation (IRF) de Genève, en présence de Jean Todt, Président de la Fédération Internationale de l'Automobile (FIA) et envoyé spécial de l'ONU pour la Sécurité Routière et Mohammed Ben Sulayem, Vice-Président de la Fédération Routière Internationale (FIA) et Président du Conseil Arabe des Clubs de Tourisme et d'Automobile (ACTAC). Dans ce cadre, un Fonds de soutien à l'Action de la FIA pour la Sécurité Routière et l'Environnement au Maroc, a été lancé en partenariat avec la CFCIM. *

EuroCham Maroc célèbre la Journée de l'Europe

À la veille de la Journée de l'Europe, EuroCham Maroc a organisé le 8 mai dernier une rencontre au siège de la Chambre Espagnole de Commerce, d'Industrie et de Navigation de Casablanca. L'évènement s'est déroulé en présence de Claudia Wiedey, Ambassadeur de l'Union européenne au Maroc, et des Représentants des huit Chambres de Commerce et d'Industrie membres d'EuroCham Maroc.

Célébrée partout dans le monde, la Journée de l'Europe commémore le 9 mai 1950, jour de la déclaration de Robert Schuman qui est considérée comme l'acte de naissance de l'Union européenne. S'adressant à l'assistance lors de son allocution, Claudia Wiedey a notamment déclaré : « Les 7 000 entreprises membres de vos Chambres sont en effet au cœur de la relation entre l'Union européenne et le Maroc et la font vivre au quotidien avec force et constance ».

Elle a également souligné les relations économiques étroites qui lient le Royaume et l'UE : « L'Union européenne est le plus grand marché extérieur pour le Maroc. Plus de 60 % des échanges du pays se font avec l'Union européenne et le commerce a plus que doublé depuis l'accord d'association. Depuis 2012, année de l'établissement complet de la zone de libre-échange, la performance des exportations marocaines s'est améliorée de manière significative. Le Maroc est, par exemple, le plus grand exportateur de légumes vers l'Europe ».



L'Ambassadeur a en outre rappelé que l'appui au développement du secteur privé est un élément important du partenariat entre le Royaume et l'UE : « L'ALECA vise une intégration économique encore plus poussée entre nos deux rives ».

Fondée en 2006, EuroCham Maroc constitue l'union des huit Chambres de Commerce et d'Industrie Européennes au Maroc : la Chambre Allemande de Commerce et d'Industrie, la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise, la Chambre Espagnole de Commerce, d'Industrie et de Navigation de Casablanca et de Tanger, la Chambre de Commerce Italienne, la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services du Portugal, la Chambre de Commerce Britannique et la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc. *

Petits-déjeuners d'information à Rabat

La CFCIM a organisé le 11 mai dernier un petit-déjeuner d'information sur le thème « La procédure de licenciement à la lumière de la Circulaire du Ministre du Travail du 27/09/2017 relative à l'interprétation de l'Article 62 du Code du Travail ». La rencontre, qui a eu lieu à l'hôtel Sofitel Jardin des Roses, a réuni 80 participants. Elle a été animée par Abdelaziz Arji, Conseiller Juridique et Fiscal, Expert-comptable et Commissaire aux Comptes, Fondateur du Cabinet EURODEFI-AUDIT et Président de la Commission Juridique, Fiscale et Sociale de la CFCIM. Elle visait notamment à éclaircir certaines divergences d'interprétation soulevées par l'article 62 du Code du Travail, ainsi qu'à détailler les apports de la circulaire du Ministre du Travail du 27 septembre 2017. La rencontre fut également l'occasion pour les participants d'échanger à propos de leurs expériences respectives.

Le 2 mai, le même lieu accueillait un autre petit-déjeuner d'information portant sur le thème « Comment assurer une bonne gestion documentaire ? ». Animée par Badr Amani,



Directeur de Maroc Archivage, la rencontre a réuni une quarantaine de participants. *

Visite de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso

Du 22 au 25 mai dernier, la CFCIM a accueilli une délégation de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso. Issaka Kargougou Directeur Général de la CCI, partage avec nous ses impressions lors de cette visite.



« Nous sommes venus au Maroc pour nous inspirer du modèle de la CFCIM et nous permettre de remettre en cause et d'offrir une autre orientation à la vie de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso qui célébrera bientôt ses 70 ans. Nous avons pensé que la CFCIM avait des services à valeur ajoutée, différents de ceux que l'on trouve dans

notre pays. Nous avons vu, sur place, une association très dynamique disposant de prestations très variées répondant aux besoins du secteur privé. Les domaines qui ont particulièrement retenu notre attention sont notamment la formation à travers le Campus de Formation de la CFCIM. Nous souhaiterions établir un partenariat sur le long terme qui permettrait de transférer ce savoir vers les écoles professionnelles de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso. En effet, nous avons quatre centres de formation et nous voulons pouvoir assurer des modules pour les formateurs ou les commerciaux. Nous prévoyons également d'organiser des formations co-brandées et de faire venir des opérateurs économiques burkinabés au Maroc. Par ailleurs, nous avons aussi été impressionnés par le développement et la gestion des parcs industriels dont le modèle de bail de longue durée

permet de lutter contre la spéculation immobilière. Au regard des besoins des PME au Burkina Faso, nous sommes fondés à nous diriger vers ce modèle de business pour aménager des zones et parcs industriels.

L'autre volet concerne la promotion économique avec les événements programmés par la CFCIM tels que le CFIA Maroc. Pour consolider nos relations sur la durée, nous avons souhaité établir un protocole de partenariat entre les deux institutions qui, je l'espère, sera signé lors de la célébration de 70^e anniversaire de notre Chambre en septembre prochain. Une rencontre en marge de laquelle nous organiserons un colloque sur l'avenir des Chambres de Commerce dans le monde. »*



La Caravane inwi reprend la route

Placée sous le thème « Ensemble pour réussir votre transformation numérique », la caravane inwi a fait escale à Fès et à Meknès respectivement les 8 et 9 mai derniers. Organisée en partenariat avec la CFCIM, elle sillonne le Maroc pour sensibiliser les dirigeants de PME aux enjeux de la transformation numérique. Quatre experts se sont ainsi relayés au cours de ces deux jours : Youssef El Atmani, Directeur Général de Key-Med, Mourad El Mahjoubi, Directeur Général de Visiativ Africa, Nabil Haffad, Directeur Associé d'Archipel Digital et Reda Taleb, CEO Partner d'Officium Maroc.

Les ateliers proposés portaient sur des thématiques variées telles que la sécurisation des données grâce au cloud, la communication digitale ou encore la performance commerciale. La caravane devrait reprendre à partir de septembre prochain dans de nouvelles villes du Maroc. *



Réunion de présentation du Club des Business Angels

Le 18 mai dernier, le Kluster CFCIM a organisé une réunion de présentation du Club des Business Angels. Pour rappel, ce club a vocation à soutenir les projets de startups innovantes et à fort potentiel de croissance en leur offrant un financement, une expertise, ainsi que l'accès à un réseau d'affaires. À travers l'accompagnement de leur investisseur, les jeunes pousses renforcent en outre leur notoriété et leur crédibilité face à leurs partenaires et prospects. *



Réunion d'information sur la Médiation à Tanger



Le 9 mai dernier, le Centre de Médiation pour l'Entreprise (CME) de la CFCIM a organisé dans les locaux du Consulat Général de France à Tanger une réunion d'information sur le thème « La Médiation, défis actuels et opportunités pour l'entreprise ». La rencontre a été animée par deux Médiateurs agréés par le CME et le Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP) : Maître Yasmine Essakalli, Avocate au Barreau de Casablanca, Cabinet ESSAKALLI, Vice-Présidente de la Commission Médiation de la CFCIM et André Robelin, Consultant-Conseil, Gérant, Cabinet AR CONSULTANT, Président de la Commission Médiation de la CFCIM. Les intervenants ont notamment présenté le concept de Médiation, sa définition légale et ses avantages et ont également détaillé les différentes étapes du processus. L'évènement s'est conclu par une séance de questions/réponses. *

Mission de prospection B to B au Ghana

Du 6 au 11 mai dernier, la CFCIM a organisé en collaboration avec la CCI France Ghana une mission de prospection multisectorielle à Accra au Ghana. Elle a ainsi accompagné une dizaine d'entreprises marocaines qui, après avoir participé à une réunion d'information sur le marché ghanéen, ont bénéficié d'un programme personnalisé de rendez-vous B to B. *



La Métropole Aix-Marseille-Provence à la rencontre des adhérents de la CFCIM

Afin de favoriser le rapprochement entre les entreprises adhérentes de la CFCIM et l'écosystème économique de la Métropole Aix-Marseille-Provence, un cocktail networking a été organisé le 3 mai dernier au siège de la CFCIM à Casablanca. La rencontre s'est notamment déroulée en présence de Didier Parakian, Président de la Commission Économique de la Métropole Aix-Marseille-Provence, Jean Roatta, Adjoint au Maire de Marseille en charge des Relations Internationales, Jean-Luc Chauvin, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence (CCIMP), Arnaud de Sury, Consul Général de France à Casablanca, Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM et Philippe Confais, Directeur Général de la CFCIM. *



Le Kluster CFCIM et Orange Maroc signent une convention de partenariat



Le 4 juin 2018 à Casablanca, la CFCIM et Orange Maroc ont signé une convention de partenariat dans le cadre du programme de soutien aux startups : Kluster CFCIM. Après la BMCI, c'est ainsi au tour de l'opérateur Orange Maroc de s'engager dans ce programme qui regroupe 33 porteurs de projets sélectionnés sur 150 ayant postulé à l'appel à candidatures lancé en octobre 2017. L'opérateur offrira à tous les participants un abonnement voix et data mobile gratuit pendant 6 mois tandis que les 5 finalistes bénéficieront chacun de trois forfaits mobiles gratuits de 18 mois et d'un smartphone. En outre, Orange équipera gracieusement en Wi-Fi les locaux qui accueilleront les startups incubées au siège de la CFCIM. *

Agadir : une rencontre pour mieux connaître ses obligations en matière de sécurité au travail

Le 3 mai dernier, la CFCIM a organisé un petit-déjeuner d'information sur le thème « La sécurité au travail : quelles sont vos obligations réglementaires ? ». La rencontre s'est déroulée dans les locaux de la Délégation Régionale de la CFCIM à Agadir, au sein de l'Institut Français d'Agadir. Elle a été animée par Youssef Adnani et Mohammed El Atrache, respectivement Directeur Général et Directeur Inspections et Vérifications en Service de Bureau Veritas Maroc. *



EFA : distribution de paniers alimentaires à l'occasion du mois de Ramadan



À l'occasion du mois de Ramadan, les étudiants de l'EFA ont organisé la collecte et la distribution de paniers alimentaires au profit d'une soixantaine de familles défavorisées



Planning des formations du CEFOR Entreprises au 2^e trimestre 2018



Cycles professionnalisants et séminaires	Durée	Rythme	Date de démarrage
Cycle professionnalisant « Consultant Formateur » 16 ^e édition	6 jours	Samedi et/ou dimanche	Samedi 23 juin
Cycle professionnalisant « le Métier de Responsable Ressources Humaines » 4 ^e édition	5 Jours	Semaine 1 : jeudi + vendredi Semaine 2 : mercredi + jeudi + vendredi	Jeudi 28 juin
Cycle professionnalisant « le Métier de Responsable Communication » 2 ^e édition		Semaine 1 : jeudi + vendredi Semaine 2 : mercredi + jeudi + vendredi	
Cycle professionnalisant « le Métier d'Assistante de Direction » 11 ^e édition		Chaque samedi	Samedi 30 juin
Séminaire « Leadership au féminin » 1 ^{ère} édition	2 jours	Jeudi et vendredi	Jeudi 5 juillet
Cycle professionnalisant « le Métier de Responsable Marketing » 4 ^e édition	5 Jours	Semaine 1 : jeudi + vendredi Semaine 2 : mercredi + jeudi + vendredi	Jeudi 11 juillet

NB : Les Cycles professionnalisants sont organisés par le CEFOR Entreprises sur le Campus de Formation de la CFCIM à Ain Sebaâ. Ces formations sont toutes déclinables en intra-entreprise pour le compte spécifique de votre société.

Pour toute information complémentaire concernant les conditions d'inscription, tarifs et modalités de remboursement par l'OFPP, merci de bien vouloir contacter :

Rédouane ALLAM, 06 67 03 03 25, rallam@cfcim.org
Salma LITIM, 05 22 34 55 98, 05 22 35 02 12, slitim@cfcim.org

Développement à l'international

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

Agriculture

Du 11 au 14 septembre 2018
SPACE Salon International de l'Élevage et des Productions Animales Renne
Secteurs Cibles Professionnels des Productions Animales et de l'Élevage

Agroalimentaire

Du 30 juin au 2 juillet 2018
FANCY FOOD SUMMER
Salon International de l'Alimentation New York
Secteurs Cibles Fournisseurs de l'Industrie Alimentaire

Du 16 au 20 octobre 2018
SIAL Salon International de l'Alimentation Paris
Secteurs Cibles Fournisseurs de l'Industrie Alimentaire

Industrie

Du 4 au 14 octobre 2018
MONDIAL DE L'AUTO
Salon de l'automobile et de la moto Paris
Secteurs Cibles Professionnels de l'industrie automobile

Du 6 au 8 novembre 2018
EXPOPROTECTION Salon de la prévention et de la gestion des risques Paris
Secteurs Cibles Fournisseurs de tous types de produits, de solutions et de services du marché de la prévention et de la gestion des risques

Du 26 au 29 novembre 2018
ALL4PACK Paris Salon international d'Emballage, de Processing, de Printing et de Manutention Paris
Secteurs Cibles Fournisseurs de tous types d'équipements, solutions et services pour l'industrie de l'emballage

Du 29 novembre au 2 décembre 2018
Pollutec Salon International des Acteurs de l'Environnement et de l'Énergie au service de la Performance Économique Lyon
Secteurs cibles Fournisseurs des acteurs de l'environnement et de l'énergie au service de la performance économique

Transport et logistique

Du 11 au 15 septembre 2018
Automechanika
Salon International de l'Industrie des Services Automobiles
Frankfurt
Secteurs cibles Fournisseurs des acteurs de l'industrie automobile

Infrastructures

Du 21 au 24 novembre 2018
BIG5 Salon International de la Construction Dubai
Secteurs cibles Fournisseurs de la construction, des infrastructures du bâtiment, travaux publics et matériels de chantier

Multisectoriel

Du 15 au 19 octobre 2018
Foire de Canton
Salon de l'Export et de l'Import Guangzhou

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 2 au 7 juillet 2018
Mission de prospection B to B multisectorielle
Cameroun-Douala

Du 14 au 20 octobre 2018
Mission de prospection B to B multisectorielle
Bénin - Cotonou

Du 14 au 20 octobre 2018
Mission de prospection B to B multisectorielle
Togo - Lomé

Du 18 au 23 novembre 2018
Mission de prospection B to B multisectorielle
Sénégal - Dakar

Du 2 au 7 décembre 2018
Mission de prospection B to B multisectorielle
Gabon - Libreville

Contact : Amal BELKHEMMAR
Tél. : 05 22 43 96 31
Email : abelkhemmar@cfcim.org

* Ce programme peut être sujet à modification : consulter le site cfcim.org pour plus d'informations.



LE SALON DES TECHNIQUES ET SOLUTIONS POUR L'AGROALIMENTAIRE

Du 25 au 27 septembre 2018

CENTRE INTERNATIONAL DE CONFÉRENCES ET D'EXPOSITIONS DE CASABLANCA



- 5 000 VISITEURS
- 300 EXPOSANTS
- 40 PAYS

Contact : evenement@cfcim.org

Le Coin des Adhérents

Agenda fiscal

Calendrier fiscal de juin 2018

Impôt sur le revenu

- 1/ Revenus salariaux, traitements, indemnités et émoluments, pensions, rentes viagères : Versement par les employeurs et débirentiers des retenues opérées à la source le mois précédent.
- 2/ Versement des retenues opérées à la source le mois précédent sur les redevances, rémunérations, cachets et versés à des personnes non domiciliées fiscalement au Maroc.
- 3/ Versement de la retenue à la source sur les revenus des capitaux mobiliers du mois précédent.
- 4/ Déclaration pour demande de restitution auprès du receveur de l'enregistrement de l'impôt sur les profits de cessions de valeurs mobilières.
- 5/ Perte de loyer : requête en réduction ou décharge.
- 6/ Versement de la retenue à la source

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

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

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 produits des capitaux mobiliers.
- 3/ Versement par les sociétés des retenues opérées le mois précédent, sur les intérêts et produits de placement à revenus fixes.

- 4/ Versement du deuxième acompte provisionnel de 2016 (25 % de l'impôt payé en 2015).

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

Taxe sur la Valeur Ajoutée

- 1/ Déclaration et versement avant le 20 du mois (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).
- 2/ Demande de remboursement de la TVA, date limite du 2^{ème} trimestre 2015.

Demandes d'emploi

Management

23 - H. 50 ans, Bac +4 - 29 ans d'expérience en Management dans l'industrie - Expertise en Vente, Marketing, Export, Négociations B-to-B, Circuits courts et Circuits longs, - Forte connaissance des marchés à l'international - En poste au Maroc depuis 2009 - Bilingue anglais, cherche poste de Directeur Général/Directeur Commercial/Directeur Export. Mobilité envisageable.

Commerce/Vente

24 - F. 45 ans - Niveau Bac+1 - Près de 20 ans d'expérience en tant que technico-commerciale notamment dans l'industrie. Cherche poste - Étudie toutes propositions.

Enseignement/Formation

25 - F. 37 ans-Master en Management Marketing et communication à L'ESC Toulouse - Bachelor en administration

des affaires à l'Université de Québec de Montréal- 8 ans d'expérience en professionnelle de la communication à la banque - 3 ans d'expérience professeur Economie/Gestion/Marketing dans l'enseignement supérieur et secondaire- Cherche poste d'enseignante dans l'enseignement supérieur ou secondaire.

Gestion de Projet

26 - H. 37 ans - Master II en Modes d'Action politique comparés (Action publique territorialisée) et en sciences politiques (gouvernance en Europe du Sud) - Expérience dans le secteur public et privé dans la gestion de projet/gestion administrative et financière - Cherche poste de chargé de développement, coordinateur, chef d'équipe dans les secteurs : sécurité, énergie, télécom, transport, tourisme, BTP, événementiel/communication au sein d'une entreprise ou ONG au Maroc ou en Afrique.

Divers

27 - F. 38 ans - Niveau Bachelor (IHEM) - Près de 10 ans d'expérience dans le recrutement et l'assistanat - Cherche poste - Étudie toutes propositions - Disponibilité immédiate.

28 - H. 48 ans - Formation dans le commerce et le coaching sportif - Expérience dans la création et gestion de sociétés (industrie textile et pneumatique) - Cherche poste.

Offre d'emploi

PSV Maroc, société basée à Bouskoura, filiale d'un groupe français fabricant de machines pour l'industrie alimentaire et en particulier pour les métiers de la viande depuis plusieurs générations, recrute :

un Chef d'atelier/Chef de production issu du secteur mécanique/tôlerie.

Description de l'emploi :

Le chef d'atelier à un rôle très impor-

tant, car il coordonne l'activité de production en gérant les priorités, et en encadrant une équipe d'une trentaine d'ouvriers répartis dans 3 ateliers sous le même toit (montage/tôlerie/soudure). Il est l'interlocuteur de l'ensemble du personnel d'atelier et est l'interface avec la direction.

Avec l'aide du bureau technique et d'études, il contrôle la qualité, et respecte les délais de livraison définis par sa hiérarchie. Il participe à l'amélioration de la productivité ainsi qu'à l'évolution de nos fabrications. Enfin, il a en charge

l'entretien et le bon fonctionnement de l'atelier et de ses équipements.

Expérience souhaitée : 7 ans minimum

Domaines de compétences :

- Formation et/ou expérience technique dans le domaine mécanique (tôlerie/soudure/usinage/montage/électricité)
- Gestion des ressources humaines de son périmètre et expérience en management d'équipes techniques au Maroc.
- Aisance en communication et remon-

tée d'informations

- Informatique de base (office) + Auto-cad serait un plus
- Connaissance du Darija marocain serait un plus.

Conditions de recrutement : CDD puis CDI

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à info@psvmaroc.ma

► **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
kbata@cfcim.org

Service Visas

- Loubna Marill
Tél. : 05 22 43 96 47
lmarrill@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 B to B 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

- Mounir FERRAM
Directeur du Pôle Enseignement et Formation
Tél. : 05 22 35 02 12
mferram@cfcim.org

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

Communication

- Zineb Bennani
Tél. : 05 22 43 29 82
zbennani@cfcim.org

Délégations Régionales

Agadir

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

Fès

- Wissale Naaza
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

Laâyoune

- Mimouna Tolba
+212 (0)6 66 28 43 33
laayoune@cfcim.org

Oujda

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

Rabat

- Bouchra Chlihah
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

On en parle aussi...

L'association du mois

Association Nationale pour la Protection de l'Enfance



L'association Nationale pour la Protection de l'Enfance (ANPE) a été créée en 2012 par Azelarabe Lahlou. Après avoir passé 35 ans à l'étranger, il a voulu s'inspirer des pratiques de protection de l'enfance qu'il a pu observer hors du Maroc. L'ANPE, basée à Berrechid, a vocation à agir dans tout le Royaume. Son action se concentre en particulier sur la situation des enfants des rues, ou ceux utilisés dans les réseaux de mendicité.

L'association propose de la médiation aux familles en difficulté, afin d'éviter que leurs enfants ne rejoignent la rue si la famille éclate. Pour les enfants déjà dans la rue, en situation de mendicité, l'ANPE lutte contre leur exploitation par les réseaux. Elle sensibilise les adultes accompagnés de ces enfants. En coordination avec les autorités, l'association essaie aussi de vérifier le lien de parenté entre l'enfant et l'adulte, dans un contexte de montée, selon l'association, du nombre d'enlèvements et de ventes d'enfants. Pour les mères en difficulté, l'association tente d'identifier

les dispositifs auxquels elles pourraient avoir droit pour éviter que leur situation n'empire.

En matière de plaidoyer, l'ANPE milite pour la création d'un nombre important de centres d'accueil d'urgence qui pourraient héberger les enfants en difficulté mettant à leur disposition des conseillers psychologiques, sociaux et médicaux.

Si la protection de l'enfant est l'activité principale de l'ANPE, elle travaille aussi avec les orphelinats et organise des activités pour les enfants qu'ils hébergent. Parmi les autres actions de l'association, qui s'appuie sur un réseau de bénévoles, il y a aussi l'accompagnement pour la constitution de pièces d'identité, dont l'absence empêche souvent les enfants d'accéder à l'école.

► Contact :

Courriel : anpemaroc@gmail.com

Tél. : 06 06 71 34 77

Facebook : Association Nationale pour la Protection de l'Enfance

Agenda Culturel

INSTITUT FRANÇAIS

MAROC



► Juin 2018

- **Fête de la musique**
21 juin à Casablanca

► Juillet 2018

- **La Nuit Électronique**
Le 12 juillet à Rabat et le 13 juillet à Casablanca

► Août 2018

- **Concours international de film courts « Ana maghribi(a) »**
Du 22 août au 3 octobre

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

MAROC

HUB VERS L'AFRIQUE

25 AU 27
SEPTEMBRE **2018**

CENTRE INTERNATIONAL DES CONFÉRENCES
& D'EXPOSITIONS DE CASABLANCA

LE SALON DES TECHNIQUES ET
SOLUTIONS POUR L'AGROALIMENTAIRE

- 5 000 VISITEURS
- 300 EXPOSANTS
- 40 PAYS

Mehdi LAACHACH

Chef de Projets

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 05

mllaachach@cfcim.org

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

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



مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC
ENTREPRISES

COMMERCE INTERNATIONAL

DÉCOUVREZ
LA BANQUE RÉFÉRENCE

100%*
DE PROMESSES
TENUES

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

Traitement d'une opération de remise documentaire import à J

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



www.creditdumaroc.ma



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

Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 1 088 121 400 Dhs.
N° RC : 28717. Etablissement agréé en qualité de banque par Bank Al-Maghrab en vertu
de l'arrêté N° 2348-94 du 14 Rabii I 1415 (23 Août 1994) relatif aux établissements de crédit.

*Valeurs pour l'ensemble des opérations documentaires (remise documentaire, crédit documentaire à l'import et à l'export).
**si vous êtes abonnés à Cdm e-Trade. À condition que le dossier client soit complet, son compte suffisamment provisionné et autorisé et la demande reçue avant 15h.