

Conjoncture

www.cfcim.org

Tests d'admission
21 mai 2011

Mensuel des décideurs - Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc

Mai 2011

ACTUS CFCIM

Lancement officiel
du DEVCOM Maroc

ECHOS MAROC

Office des Changes :
les chantiers en
cours

NTIC

Comment contrôler
votre image sur
internet ?

L'invité de Conjoncture



Abdellatif Jouahri

DOSSIER

BTP : un pilier de la croissance marocaine

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

Cahier central
Nouveaux adhérents
Vos infos pratiques

926
NUMERO

50^{ème} ANNÉE

Dispensé de timbrage
Autorisation n° 956



©Michel Teulier

Nouveau

Source



SKY


Ain Ifrane®

de nature au quotidien



Représentative de la beauté paradisiaque de la région d'Ifrane, l'eau de source Aïn Ifrane est saine, légère et équilibrée en oligoéléments. Eau naturellement pure, elle est recommandée aussi bien pour les nourrissons que les femmes enceintes et apportera bien-être et joie de vivre à toute la famille. A consommer sans modération.



My e-c@rd

Mes achats sur internet n'ont plus de frontières

Imaginez un monde sans frontières, un monde où vous pouvez faire vos achats sur Internet où vous voulez et quand vous voulez.

Aujourd'hui, ce monde vous est ouvert grâce à **My e-c@rd** de Société Générale. Avec cette carte innovante, vous pouvez désormais faire votre shopping, télécharger des applications ou encore acheter des billets d'avion, sur les sites internet à l'étranger.

Avec **My e-c@rd** de Société Générale, vos achats sur internet n'ont plus de frontières !



البنك العامة
SOCIETE GENERALE



Prix d'une communication locale



Joël Sibrac
Président

“ Cette mise à niveau passe aussi par la modernisation et l’amélioration de la gouvernance au sein des structures publiques ”

Chantiers en cours

La mise à niveau de l'économie marocaine, engagée méthodiquement par les autorités publiques depuis plus d'une décennie, conditionne le succès d'un développement socio-économique qui se doit aujourd'hui d'être pérenne. Grâce à une politique volontariste et aux plans sectoriels engagés, le Royaume du Maroc dispose d'une feuille de route claire et précise, qui doit lui permettre de relever les défis de notre temps.

Outre le renforcement des entreprises et la structuration des marchés dans lesquels ces dernières évoluent, les autorités ont bien compris que cette mise à niveau passe aussi par la modernisation et l'amélioration de la gouvernance au sein des structures publiques.

Vous avez pu en avoir une nouvelle fois confirmation ces dernières semaines, lors de la venue dans votre Chambre de Noureddine Bensouda, Trésorier Général du Royaume, afin de présenter la réforme en cours des marchés publics, ou encore celle de Jaouad Hamri, Directeur Général de l'Office des Changes, venu lui aussi présenter à la CFCIM les chantiers en cours au sein de l'Office.

Votre Chambre, notamment à travers le travail réalisé par les différentes Commissions, participe bien sûr à cet effort et continue d'apporter, au quotidien, sa contribution au développement du Royaume.

La CFCIM organise ainsi le mois prochain, à Casablanca, le Salon International des Métiers du Bâtiment (Interbat 2011, du 21 au 23 juin), destiné aux professionnels d'un secteur-clé de l'économie marocaine, le BTP, auquel Conjoncture consacre ce mois-ci un dossier spécial.

Aux mêmes dates et dans le même cadre - le Parc des Expositions de l'Office des Changes - se déroulera un autre événement d'importance, toujours organisé par votre Chambre, en partenariat avec le Ministère de l'Energie, des Mines, de l'Eau et de l'Environnement : le Salon EnR des Energies Renouvelables.

Fort d'un soutien institutionnel - national et international - qui ne se dément pas, le secteur des énergies renouvelables dispose là encore d'un plan de développement très ambitieux, qui, à l'instar des autres chantiers en cours, permet au Royaume du Maroc de se tourner vers l'avenir avec confiance et sérénité.

Editorial



Sika - La Référence des Solutions dans la Construction Depuis 1910

Avec un siècle d'expérience dans les solutions de construction, Sika est votre partenaire pour d'ambitieux projets. Sika a commencé par l'étanchéité du tunnel du Saint Gothard en Suisse juste quelques années après sa création en 1910, cette opération lui a permis de devenir une société maîtrisant l'ensemble de la chimie de la construction, capable de répondre à tous vos défis. A travers l'innovation technologique de ses produits et procédés, ainsi que par l'efficacité dans les services apportés aux clients et dans la résolution des problèmes, Sika assure un support professionnel et propose des solutions dans les règles de l'art. Sika est votre partenaire dans les projets de construction depuis 1910.



Sika Maroc S.A., Z.I. Ouled Salah, 27182 Bouskoura, Casablanca, Maroc
Tél. +212(0)522 33 41 54, Fax: +212(0)522 59 07 99, info@ma.sika.com

Innovation & Consistency | since 1910

Sommaire



Conjoncture est édité par



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

15, avenue Mers Sultan
20 130 Casablanca
Tél. LG : (+212)05 22 20 90 90
Fax : (+212)05 22 20 01 30
E-mail : conjoncture@cfcim.org
Site Web : www.cfcim.org

Directeur de la publication
Joël Sibrac

Rédacteur en chef
Philippe Confais

Comité de rédaction
Président : Serge Mak
Journaliste/secrétaire de rédaction :
Christophe Guguen
Ont participé à ce numéro : Dominique
Bocquet, Laurence Jacquot, Rachid Alaoui,
Anne-Sophie Colly, Franck Dautria et les
collaborateurs de la CFCIM.

Photos et illustrations : Michel Teuler,
Studio Najibi, Pixmac.ma.

Publicité
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

Mise en page : X-Graphics
Impression : Direct Print (Procédé CTP)

ISSN : 28 510 164

Ce numéro a été tiré à 13 000 exemplaires.

EDITORIAL

3

ACTUS CFCIM

6

- Lancement officiel du DEVCOM Maroc
- Parc industriel d'Ouled Salah :
15 lots seulement restent à attribuer

6
6

Echos Maroc

8

- Office des Changes : les chantiers en cours
- Enquête de conjoncture économique

8
10

Service Economique de l'Ambassade de France

12

- L'économie en mouvement
- Secteur à l'affiche
- Les relations France-Maroc
- Affaires à suivre

12
13
13
13

L'invité de Conjoncture

14

- Abdellatif Jouahri, Gouverneur de Bank Al-Maghrib

14

Dossier : Le BTP, un pilier de la croissance marocaine

17

- Le BTP, un pilier de la croissance marocaine
- Interview avec Bouchaïb Benhamida, président de la FNBTP
- Interview avec Mohamed Mait, Responsable Sécurité à Manpower
- Interview avec Larbi Bencheikh, Directeur Général de l'OFPPPT
- Interview avec Mohamed Jamal Bennouna, expert international en
Risk Management RICS
- Les matériaux de construction profitent de la reprise

17
20
22
23
24
25

Immobilier

26

- Zones commerciales : une nouvelle génération de projets

26

Finances

28

- Bourse : 2010, l'année de la reprise

28

Juridique

29

- Faciliter l'accès aux marchés publics

29

Management

31

- Imtiaz, Moussanada : comment ça marche ?
- Presse et public : soigner ses relations
- Lutte contre l'échec scolaire : les anti-sèches des entreprises
pionnières

31
32
34

NTIC

36

- Comment contrôler votre image sur internet ?

36

Agenda



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

• Mardi 10 mai

Réunion technique

« Loi 09-08 sur la protection des données personnelles : quels risques et impacts pour les entreprises ? »

En présence de Richard Bertrand, Gérant du cabinet Actecil
14h30 au siège de la CFCIM

Contact :

Charafa Chebani
cchebani@cfcim.org

• Jeudi 19 mai

Forum adhérents

Abdellatif Maâzouz

Ministre du Commerce extérieur

« Internationalisation des entreprises marocaines : opportunités et défis »

18h30 au siège de la CFCIM

• Jeudi 2 juin

Forum adhérents

Moncef Belkhatay

Ministre de la Jeunesse et des Sports

« La dynamique sportive et la politique des grandes infrastructures sportives au Maroc »

18h30 au siège de la CFCIM

Contact :

Meriem Yousri
myousri@cfcim.org

Fès :

nouvelles coordonnées

La Délégation régionale de la CFCIM à Fès change de coordonnées :

Khadija Quessar,

Assistante de la Délégation

Délégation régionale de la CFCIM

33 Avenue Abdelkrim El Khattabi
Imm Manar.

Bureau N° 14, 5^e étage. V N.

30 000 Fès

Tél : 05 35 94 30 36

Fax : 05 35 94 30 36

Email : kquessar@cfcim.org

Lancement officiel du DEVCOM Maroc

Manifestation professionnelle dédiée au développement commercial, au marketing et à la communication, la 1^{ère} édition du DEVCOM Maroc a été officiellement lancée le 29 mars dernier. Co-organisé par la CFCIM et la société MLG Consulting, le DEVCOM Maroc est une convention d'affaires prévue les 7 et 8 décembre 2011 à Casablanca afin d'apporter aux entreprises du royaume des solutions concrètes et des conseils pratiques pour leurs projets de développement. DEVCOM Maroc leur permettra également de découvrir les dernières tendances en matière de développement commercial, communication et marketing au travers de démonstrations, cas clients, conférences, innovations, diagnostics personnalisés, etc.

Au menu : plus de 100 « speed démos » animées par les entreprises exposantes, 30 conférences réparties en 4 forums thématiques et la remise des Trophées DEVCOM qui récompenseront les meilleures démonstrations dans 5 catégories (Performance commerciale, Marketing multi-canal, Solutions de communication, E-commerce et Innovation).

Contact :

Hicham Bennis

hbennis@cfcim.org



Parc industriel d'Ouled Salah : seulement 15 lots restants à attribuer

La commercialisation des lots du nouveau parc industriel CFCIM d'Ouled Salah se poursuit. 15 lots sur 92 restent à attribuer, qui feront l'objet d'un appel à candidatures afin de sélectionner les projets les plus intéressants. Au total, 112 demandes ont été reçues pour être étudiées lors des réunions de la Commission d'attribution des lots, qui est composée de la CFCIM, du Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, du CRI du Grand Casablanca, de la commune d'Ouled Salah, de la Province de Nouaceur, et de la SOGEPOS.

Contact :

Mounir Benyahya

Directeur chargé des parcs industriels

mbyahya@cfcim.org

Rapport d'activité 2010

Le rapport d'activité 2010 de la CFCIM a été envoyé à l'ensemble des entreprises adhérentes. Outre la composition du Bureau et des Commissions de la CFCIM, le rapport présente les différentes actions menées en 2010 par les équipes de la Chambre suivant les 4 grands pôles d'activité : Informer, Développer, Former et Conseiller. Le rapport 2010 présente aussi un bilan de mandature (2008-2010) du Past-Président de la CFCIM, Bernard Digoit.



Inauguration royale du projet INMAA

Le projet INMAA va être inauguré début mai par le Roi Mohammed VI. Ce projet consiste en la mise en place à Casablanca d'une usine modèle pour diffuser les principes du Lean Management au sein du tissu industriel marocain et accompagner les entreprises marocaines dans leur transformation opérationnelle. C'est la CFCIM qui a octroyé un lot de terrain de 1000 m² sur la zone industrielle de Bouskoura pour abriter la première usine-école.

Contact :

Mounir Benyahya

Directeur chargé des parcs industriels

mbyahya@cfcim.org

● UN REVENU DE RETRAITE PLUS RENTABLE POUR MES COLLABORATEURS ET LEUR FAMILLE

● DES COTISATIONS EXONÉRÉES À 100%

● UN ORGANISME À BUT NON LUCRATIF, FINANCIÈREMENT SOLIDE

*PRODUIT DESTINÉ AUX ENTREPRISES À PARTIR DE 3 SALARIÉS. 12 TAUX DE COTISATIONS PROPOSÉS



CIMR AL KAMIL

LE MEILLEUR ATOUT POUR UNE RETRAITE 100% GAGNANTE

Avec CIMR Al Kamil, motivez vos équipes et donnez à vos collaborateurs l'opportunité de profiter d'une pension de retraite sûre et confortable.

Simulation de pension

Pour une cotisation sur 35 ans (début de carrière à 25 ans et départ à la retraite à 60 ans), avec un salaire brut de début de carrière de 5.000 dhs et un taux de cotisation de 10%, la pension mensuelle versée sera de 14.000 dhs.

Au départ à la retraite, la pension CIMR couvrira 70% du dernier salaire d'activité.

CERTIFIÉE ISO 9001 - VERSION 2008

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



Activités "Prestations" et "Production"

RETRAITE BIEN PRÉPARÉE, AVENIR ASSURÉ !

Pour plus d'information : Contactez-nous par e-mail sur l'adresse commercial@cimr.ma ou par téléphone au 05 22 49 67 17



Office des Changes : les chantiers en cours

Refonte réglementaire et législative, nouveau système d'information, amélioration de la gouvernance et de la communication : l'Office des Changes poursuit sa mue et réaffirme le caractère progressif et irréversible de la libéralisation du contrôle des changes.

Jaouad Hamri, Directeur général de l'Office des Changes, a présenté à la CFCIM les grands chantiers menés par ses services, à l'occasion d'un forum adhérents organisé le 14 avril dernier. « Le véritable challenge, c'est que ce contrôle des changes soit le plus indolore et le plus incolore possible, à la fois pour les opérateurs économiques et pour les citoyens. C'est donc dans la gestion que réside le plus grand potentiel d'amélioration ».

Pallier aux insuffisances

L'Office des Changes a donc décidé de pallier aux insuffisances en lançant plusieurs grands chantiers. Le premier d'entre eux concerne l'actualisation et la simplification des textes réglementaires. « Ce sont des textes promulgués essentiellement pendant la période coloniale. Ils sont en total déphasage avec l'évolution de l'environnement économique national et international ». Jaouad Hamri pointe également la multitude de textes – instructions, circulaires, notes, lettres au GPBM – qui les rendent inaccessibles et créent « un véritable obstacle à l'acte d'investir ». Que propose l'Office des Changes ? « Nous nous sommes rapprochés du ministère des Finances et nous estimons pouvoir aller vers un Code des Changes », explique Jaouad Hamri. Ses services se sont donc attelés à la réalisation de trois projets de texte. Le premier concerne la redéfinition des missions de l'Office et ses règles de gouvernance. « Aujourd'hui, je dois vous le dire, le Directeur gé-

néral de l'Office dispose de pouvoirs discrétionnaires exorbitants. Il est urgent que cette gouvernance change et qu'on se donne les moyens d'une gouvernance moderne, avec à la fois un conseil d'administration, des comités d'audit, de contrôle de gestion, etc. ».

« C'est une inversion totale. On dira que tout est libre sauf interdictions, au lieu de dire que tout est interdit sauf autorisations spéciales, comme c'est le cas aujourd'hui »

Le deuxième projet de texte prévoit la réécriture des textes de loi afin de passer de la prohibition à la libéralisation, conformément aux engagements internationaux du Maroc. « C'est une inversion totale. On dira que tout est libre sauf interdictions, au lieu de dire que tout est interdit sauf autorisations spéciales, comme c'est le cas aujourd'hui ». Troisième projet de texte : la refonte du dispositif législatif qui régit la répression des infractions à la réglementation des changes. « L'objectif est de garantir aux opérateurs économiques une connaissance des textes, des risques encourus et des possibilités de recours, parce qu'aujourd'hui ce n'est pas le cas ».

Nouveau système d'information

Deuxième grand chantier de l'Office des Changes : le système d'information. « C'est la colonne vertébrale, un des chantiers les plus structurants de l'Office, car nous nous sommes aperçus que les données transmises par les opérateurs économiques et par les banques ne permettent pas à l'Office d'exercer des contrôles ciblés ». L'Office compte donc mettre en place un système de reporting avec les intermédiaires agréés (les banques) qui permette d'alimenter la base de données et la rendre la plus exhaustive possible. L'Office travaille également avec les opérateurs économiques afin de mettre en place des comptes-rendus dématérialisés (transfert de données informatisé).

Troisième grande insuffisance pointée par Jaouad Hamri : les contrôles « taillons », sans impact réel sur les réserves de change « mais qui pénalisent certaines entreprises qui ne devraient pas l'être, alors que dans le même temps, on va négliger des entreprises qui ont



Jaouad Hamri, Directeur général de l'Office des Changes.

des pratiques frauduleuses », explique le Directeur général de l'Office. D'où la mise en place du contrôle sélectif, qui devra être renforcé par une exhaustivité de l'information reçue des banques et des opérateurs. « Nous avons aussi mis en place un comité de transactions, en attendant le nouveau texte de loi », précise Jaouad Hamri.

Vers une meilleure communication

Enfin, dernier grand chantier lancé par l'Office des Changes : la communication. « L'Office a déployé des efforts importants en termes de facilitation de libéralisation. Par contre, les banques, faute de ressources humaines compétentes dans le domaine, peuvent parfois ne pas assurer la diffusion de cette réglementation des changes ; il nous arrive de recevoir des opérateurs pour des autorisations alors que ces opérations sont totalement déléguées aux banques. Et ça rejait sur l'image de l'Office, et du pays, aux yeux des investisseurs potentiels ». L'Office prépare donc un véritable plan de communication. Le site internet a par ailleurs été nettement amélioré ces dernières années et « il continuera à l'être », promet Jaouad Hamri.

Christophe Guguen
conjoncture@cfcim.org

Né et élevé au Maroc,
...à l'aise partout



VOLUBILIA

LE NOUVEAU VIN DU NOUVEAU MAROC

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

Nouris par un terroir unique et l'Art des Hommes sur le Domaine de la Zouina, entourés d'oliviers, seuls les raisins de la propriété sont vinifiés. Volubilia, élevé dans la rigueur et l'exigence des choix dans chacune des étapes de sa croissance, a été aussi entouré par beaucoup d'amour. Tout le monde nous dit qu'il est exceptionnel, nous en sommes très fiers.

Enquête de conjoncture économique

2nd semestre 2010 – Perspectives 2011

L'enquête semestrielle de conjoncture de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc a porté sur 138 entreprises adhérentes réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 2,5 millions de dirhams.

Méthodologie

Trois types de questionnaires ont été transmis aux entreprises adhérentes de la CFCIM selon leur appartenance sectorielle : Industrie, Commerce, Services. Un total de 138 questionnaires a été analysé : 40 entreprises industrielles, 24 entités commerciales et 74 entreprises de services.

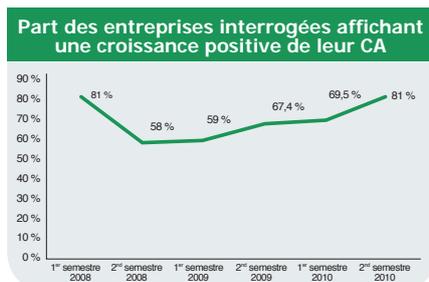
Cette enquête doit être envisagée comme une enquête de tendance à caractère indicatif. Elle permet de dégager quelques grandes orientations sur la vision de la conjoncture économique actuelle qu'ont les chefs d'entreprises adhérentes à la CFCIM. En outre, on peut considérer comme significative la comparaison avec les études réalisées les semestres précédents selon les mêmes méthodes.

CA : Une progression continue

Au terme du second semestre 2010, 81 % des entreprises interrogées affichent une croissance positive de leur CA contre 69,5 % au premier semestre 2010. L'indicateur augmente ainsi de plus de 10 points. Cette progression confirme le regain annoncé de la croissance.

La baisse significative du nombre d'entreprises enregistrant une diminution de leur CA supérieure à 10 % vient corroborer cette reprise. En effet, elles étaient 12 % au cours du second semestre 2009 et 9,5 % au premier semestre 2010, et ne constituent désormais plus que 5,9 % des répondants. Le nombre de sociétés affichant une hausse de leur chiffre d'affaires supérieure à 10 % représente 30,4 % des répondants au second semestre 2010 contre 19,5 % au premier semestre 2010.

Le nombre d'entités commerciales enregistrant une croissance positive de leur CA s'élève à 80 %, contre 57,9 % au premier semestre 2010 et 35 % des sociétés disent réaliser une progression supérieure à 10 %.

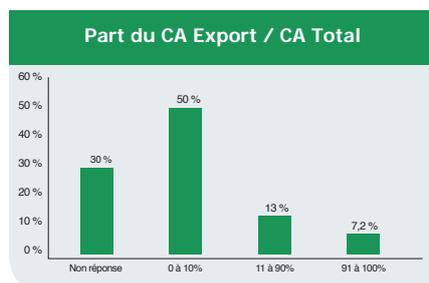


Source : CFCIM

Les secteurs de l'industrie et des services s'inscrivent également dans une réelle dynamique de croissance. Respectivement 75 % et 84 % des opérateurs interrogés font état d'une hausse de leur CA ce semestre. On peut souligner que 29,2 % des sociétés industrielles ont même enregistré un accroissement de leur CA supérieur à 10 %.

Un CA à l'export en légère récession

Si 79 % des répondants affirmaient exporter une partie ou l'ensemble de leurs produits ou services au premier semestre 2010, 70 % du panel est concerné par l'exportation au dernier semestre 2010. L'indicateur connaît ainsi une baisse de 9 points qui doit être relativisée, puisque 50 % des sociétés interrogées réalisent moins de 10 % de leur activité à l'international, alors que seulement 7,2 % des répondants génèrent un CA à l'export supérieur à 90 %. 17 % des entreprises industrielles interrogées réalisent plus de 90 % de leur CA à l'export, ce qui représente une progression de 2 points par rapport au premier semestre 2010.

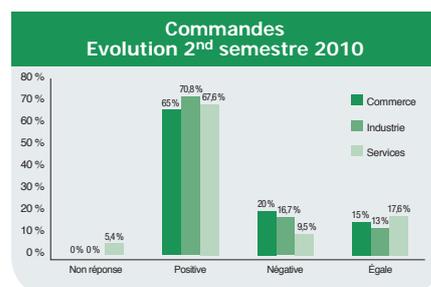


Source : CFCIM

La part des sociétés de services réalisant entre 91 et 100 % de leur CA à l'export est passée de 4,1 % à 6,8 %. Si aucune entreprise commerciale au second semestre 2009, puis 15,7 % au premier semestre 2010 réalisaient un CA à l'export supérieur à 10 %, elles restent aujourd'hui 12,5 % à franchir le seuil au second semestre 2010.

Des commandes supérieures aux prévisions

Le semestre s'est avéré meilleur que prévu avec près de 67,4 % des sociétés interrogées qui ont vu leur volume de commandes s'accroître. Le secteur industriel enregistre la plus belle performance : l'accroissement des commandes concerne 70,8 % de ces entreprises ce semestre, ce qui place cette branche devant les services.



Source : CFCIM

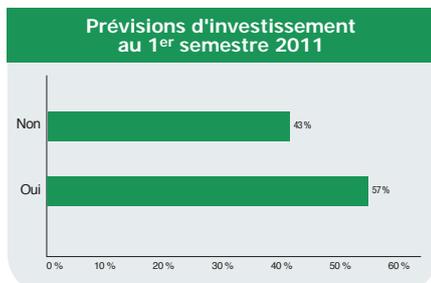
Les entreprises se montrent plus optimistes quant aux 6 mois à venir, avec 68,8 % d'entre elles qui anticipent une hausse de leurs commandes. A noter, toutefois, que 12,3 % prévoient une baisse.

Les sociétés industrielles et de services sont les plus confiantes quant à l'évolution de cet indicateur ; respectivement 75 % et 70,3 % d'entre elles anticipent un développement de leur activité au cours du semestre à venir.

En revanche, seulement 62,5 % des sociétés commerciales se montrent optimistes quant à une évolution favorable de leur carnet de commandes.

Investissement : perspectives encourageantes

La part des entreprises qui ont consacré plus de 10 % de leur CA aux investissements reste stable (14,5 % des répondants). Quant aux opérateurs ayant investi moins de 2 % de leur CA, ils sont passés de 43,8 % au semestre précédent à 37 %.



Source : CFCIM

Concernant les entreprises de commerce, 5 % d'entre elles consacrent plus de 10 % de leur CA aux investissements contre 13,2 % au premier semestre 2010. Les sociétés de services et industrielles sont respectivement 20,3 % et 12,5 % à dédier plus de 10 % de leur CA aux investissements.

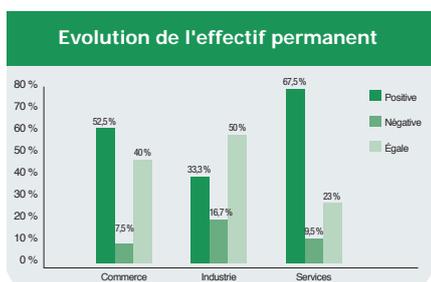
Alors que 39 % des entreprises interrogées envisageaient d'investir au cours du dernier semestre 2010, elles sont désormais 57 % à déclarer des projets d'investissements pour le premier semestre 2011.

Le secteur du commerce est le plus frileux, avec 40 % des entités consultées qui prévoient d'investir dans les prochains mois. Tandis que 60,8 % et 70,8 % des sociétés appartenant respectivement aux branches des services et de l'industrie planifient des investissements.

La création d'emplois ne s'affaiblit pas

La tendance baissière des dernières années, s'est enfin inversée au second semestre 2010 : 51,1 % du panel interrogé déclare avoir procédé à des créations d'emplois permanents, contre 43,3 % au premier semestre 2010. 37,7 % des sondés ont maintenu un effectif stable.

Les sociétés de services sont 67,6 % à



Source : CFCIM

avoir augmenté leur effectif, contre 44,9 % au semestre précédent. Les sociétés de commerce continuent d'étoffer leurs équipes dans une dynamique très favorable puisque 52,5 % d'entre elles ont embauché.

La création d'emplois a baissé de 10 points dans l'industrie, avec 33,3 % des sociétés qui ont embauché au premier semestre 2010, contre 43,2 % au semestre précédent.

Un niveau d'utilisation des locaux qui reste élevé

Parmi les dirigeants du panel consulté, 64 % affirment utiliser plus de 70 % de leurs locaux et/ou entrepôts, et 30 % d'entre eux témoignent d'un niveau d'utilisation supérieur à 90 %. Ce sont les sociétés de services qui sont en tête dans ce domaine, avec 32,4 % des entreprises utilisant à plus de 90 % leurs locaux.

Des entraves à l'activité en légère hausse

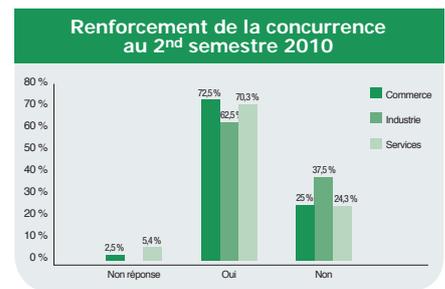
On observe une légère augmentation du nombre d'entreprises du panel déplorant des entraves importantes à leur activité au cours du second semestre 2010, soit 24 % contre 20,5 % début 2010. Ce sont les entités évoluant dans le domaine de l'industrie qui en ont le plus souffert (37,5 % des entreprises de la branche).

La principale cause citée concerne les difficultés de financement, suivies du déficit en main-d'œuvre qualifiée et de la cherté des matières premières.

Une concurrence de plus en plus rude

69,6 % des sondés ressentent une intensification de la concurrence au second semestre 2010, alors qu'ils étaient 64,7 % à l'éprouver au semestre précédent.

Le domaine du commerce semble être particulièrement concerné par cette intensification. En effet, 72,5 % des répondants voient leur environnement concurrentiel se renforcer, suivis de près par les sociétés de services avec 70,3 %, puis l'industrie avec 62,5 %. Les chiffres du semestre précédent étaient également élevés concernant le secteur du commerce (78,9 %) et l'industrie (63,5 %). La progression de l'offre nationale se poursuit au second semestre 2010 et demeure la première cause du développement de la concurrence, selon 42 % des répondants. Ce facteur prévaut particulièrement pour les sociétés de services (cité par 60,8 % des entreprises) et de commerce (35 %).



Source : CFCIM

Regain de confiance pour les entrepreneurs

Au moyen d'une échelle allant de -5 à +5 (« -5 » : situation très mauvaise, « 0 » : situation moyenne et « +5 » : situation excellente), les chefs d'entreprise ont eux-mêmes jugé la situation de leur entreprise.

96 % des opérateurs ayant répondu à l'enquête estiment que la situation actuelle de leur entreprise est plutôt positive (situation moyenne à excellente), contre 90 % au premier semestre 2010. Les prévisions formulées lors de la précédente enquête (93,3 %) sont donc largement atteintes. Il est aussi intéressant de souligner la confiance des dirigeants dans le développement de leur entreprise.

En outre, 94 % des chefs d'entreprise interrogés jugent que la situation de leur entreprise sera globalement positive au premier semestre 2011.

Un climat des affaires toujours encourageant

Après une réelle amélioration du climat des affaires au premier semestre 2010, l'environnement économique reste globalement positif. En effet, 54 % des entreprises estiment qu'il est propice aux affaires, tandis que 26 % le jugent passable.

L'appréhension des sociétés face aux conflits sociaux est grandissante par rapport au semestre dernier puisque seulement 46,4 % d'entre elles n'y voient pas d'obstacles à leur évolution (63,3 % début 2010). A noter cependant que 30 % des sociétés contactées n'ont pas souhaité se prononcer à ce propos.

Contact : Charafa CHEBANI
05 22 43 96 33
cchebani@cfcim.org

La CFCIM ne peut être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette étude.

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



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Mot du Chef du Service économique au Maroc

Lesieur, d'abord, Cosumar, ensuite, sont les deux premières entreprises sur la liste des cessions d'actifs de la SNI. C'est, après la fusion ONA-SNI, le démarrage effectif de la transformation voulue par les holdings royaux, désireux d'évoluer vers un rôle d'investisseur stratégique n'exerçant plus le contrôle opérationnel des filiales devenues matures.

Ce mouvement s'inscrit dans une double perspective : la modernisation de l'économie marocaine, bien sûr, mais également son ouverture, puisque les investisseurs internationaux peuvent, parmi d'autres, se porter acquéreurs.

Pour eux, c'est une belle opportunité à condition de prendre la mesure de l'enjeu. Les sociétés concernées exercent leur activité dans un domaine sensible pour la « fibre » nationale : il est lié, à la fois, à l'alimentation et au développement agricole. En outre, l'ONA a entendu faire de ces sociétés des références, aussi bien en termes de responsabilité sociale que de contribution au tissu économique. Il ne faut donc sous-estimer ni l'acquis en ces matières, ni la nécessité de le porter plus loin encore.

Dominique BOCQUET

L'économie en mouvement

Un chiffre mis en perspective

La dette extérieure représente 22,3% du PIB en 2010

Selon les données du Ministère de l'Economie et des Finances, la dette extérieure (quasi exclusivement publique) a atteint 173 Mds MAD à la fin 2010, soit 22,3 % du PIB, en progression de 14 % par rapport à 2009.

La dette extérieure est composée de la dette extérieure directe du Trésor et de la dette garantie par l'Etat (au bénéfice des collectivités locales et de certaines entreprises publiques).

Dans le cas du Maroc, plusieurs facteurs contribuent à la stabilité de la dette extérieure. D'une part, elle est entièrement composée d'engagements à moyen et long terme, et donc peu vulnérable à des mouvements spéculatifs ou dus à des facteurs externes. D'autre part, elle est essentiellement souscrite à taux fixe. Enfin, les bailleurs multilatéraux détiennent près de la moitié de l'encours de la dette.

Le service de la dette extérieure (le paiement des intérêts et le remboursement du principal) a représenté 4,8 % des recettes ordinaires en 2010, confirmant la baisse observée depuis 2004.

Les nouveaux emprunts proviennent pour un tiers des marchés financiers internationaux, une situation inhabituelle pour le Maroc, qui a recours traditionnellement aux prêteurs multilatéraux ou bilatéraux. Ainsi en septembre 2010, le Maroc a facilement emprunté 1 Md € sur les marchés internationaux à travers une émission d'obligations à 10 ans (taux de 4,50 %).

raphael.cottin@dgtrésor.gouv.fr

Fiche express :

Assurances : une année 2010 marquée par l'essoufflement de l'assurance-vie

Deuxième d'Afrique (après l'Afrique du Sud), le secteur de l'assurance au Maroc enregistre un chiffre d'affaires de 21,9 Mds MAD en 2010 (en hausse de 4,5 %), soit près de 3 % du PIB.

L'assurance non vie (15,2 Mds MAD, +7 %) représente près de 70 % du chiffre d'affaires du secteur. Cette branche reste dominée par l'assurance automobile (7 Mds MAD, +10 % en 2009) qui, en raison de son caractère obligatoire, concentre à elle seule près du tiers du chiffre d'affaires global du secteur.

L'assurance vie et capitalisation (6,7 Mds MAD) représente 30 % du chiffre d'affaires du secteur. Cette branche, en nette progression ces dernières années (en raison notamment de son adossement aux prêts immobiliers), voit son chiffre d'affaires baisser de 0,9 % en 2010.

Les cinq premières compagnies du secteur concentrent les trois quarts du marché :

Les 5 premières compagnies d'assurance au Maroc	Primes émises en 2010 (en millions de mad)	Part de marché en 2010
WAFA ASSURANCE	4 498	20,6%
RMA WATANYA	4 448	20,3%
AXA ASSURANCE MAROC	2 984	13,6%
CNIA SAADA ASSURANCE	2 974	13,6%
SANAD	1 218	5,6%

delphine.goguet@dgtrésor.gouv.fr

Les relations France-Maroc

Événement à retenir

Trente professionnels français se penchent sur les chantiers d'infrastructures au Maroc (4-8 avril 2011)

Co-organisé par l'Ecole des Ponts, le Ministère marocain de l'Équipement et des Transports, l'Association française du génie civil et l'Ecole Hassania des Travaux publics, ce séminaire d'étude a permis à une délégation d'une trentaine de professionnels français de prendre directement connaissance de projets emblématiques : grands ouvrages de l'aménagement de la vallée du Bouregreg (pont Moulay Hassan, pont à hauban), autoroute Fès-Oujda, ligne ferroviaire à grande vitesse, Tanger Med, qui ont donné lieu à des présentations et discussions techniques approfondies.



Karim Ghellab, Ministre de l'Équipement et des Transports

Le Ministre de l'Équipement et des Transports, Karim Ghellab, sous la présidence duquel se plaçait le séminaire, l'a ouvert par une conférence de haut niveau replaçant ces grands chantiers dans le cadre de la politique générale et de la stratégie de développement économique et social du Maroc.

La richesse du programme, la qualité des présentations, l'animation et la chaleur des échanges ont reflété l'étendue et l'intensité des relations existantes : les « pontistes » marocains occupent des postes-clés (dont celui de Ministre des Transports issu de la promotion 1990), leur amicale des anciens est la première hors de France, la première convention avec l'Ecole Hassania remonte à 1978...

pierre.daignieres@dgtrésor.gouv.fr

Affaires à suivre

Un Attaché douanier vient d'être nommé à l'Ambassade de France au Maroc : il s'agit de Thierry IVARS, dont les missions couvrent trois grands domaines d'activité : la facilitation économique, la représentation auprès des autorités locales et principalement la lutte contre les trafics illicites ► À l'occasion de la 5^{ème} édition des "Sustainable Energy Europe Awards", organisée par l'Union Européenne, l'usine Renault-Nissan de Tanger a reçu le prix de la production. Elle sera la 1^{ère} usine automobile "zéro carbone" au monde : les émissions CO2 seront réduites de près de 98 % et sa consommation d'eau sera de 70 % inférieure à une usine classique ► Le conseil de gouvernement a adopté un projet de loi relatif à la production biologique des produits agricoles et de la mer (n° 29-10). Elle fixe les conditions de production, de préparation et de commercialisation des produits biologiques ainsi que les engagements et les responsabilités incombant à ceux qui veulent en bénéficier ► Conseil économique et social : le Président, Chakib Benmoussa a rencontré son homologue français, Jean-Paul Delevoye, le 19 avril dernier à Rabat. Cette rencontre est le fruit d'une série d'échanges entamés depuis l'installation du Conseil marocain en février 2011 ► L'Office chérifien des phosphates organise, du 9 au 13 mai à Marrakech, la 1^{ère} édition de Symphos, manifestation dédiée aux innovations technologiques d'avenir dans le secteur des phosphates ► Premiers indices de succès du Clean Tech d'Oujda : des entreprises françaises ont décidé d'investir.

Secteur à l'affiche

Fiche express : Emergence des « clusters » au Maroc

Le Sommet de l'Innovation, tenu en mars dernier, a été l'occasion de présenter l'état d'avancement de la stratégie « Maroc Innovation », lancée voici deux ans et dont l'un des axes est la promotion des clusters.

Un cluster repose sur les trois acteurs suivants : entreprises (grands groupes, PME, starts-up), organismes de formation (universités, grandes écoles, formations spécialisées) et organismes de R&D (public et privé). L'objectif de cette mise en synergie est de développer des projets innovants « orientés marché ».

Quatre clusters ont été créés dans certains des secteurs identifiés par le plan Emergence :

- **Maroc Numeric Cluster (Casablanca)**
 - domaines : services mobiles / sécurité, monétique, droits numériques / multimédia / progiciels
 - président : Mehdi Kettani, Directeur général de Bull Maroc
- **Cluster Microélectronique (Rabat)**
 - domaines : systèmes embarqués, conception de circuits intégrés, optoélectronique et packaging
 - président : Hicham Bouzekri, représentant de ST-Ericsson
- **Cluster Electronique – Mécatronique – Mécanique (CE3M - Mohammedia)**
 - domaines : électronique embarquée, mécatronique, énergie et environnement, médical
 - président : Saïd Tanta, Président directeur général de A2S
- **Cluster Maritime (Tan Tan)**
 - domaines : exploitation et valorisation des ressources halieutiques et biologiques marines, technologies marines et exploitation des ressources énergétiques marines, etc.
 - président : Omar Bensouda, Directeur général de l'Omnium Marocain de Pêche

Dans le cadre de la politique « Maroc Innovation », l'Etat soutiendra les clusters à travers un fonds d'appui pour la mise en place de leur structure d'animation et le financement de leurs projets de R&D.

laurence.jacquot@dgtrésor.gouv.fr

“ Le secteur bancaire consolide ses fondamentaux ”

Ce mois-ci, Conjoncture reçoit Abdellatif Jouahri, Gouverneur de Bank Al-Maghrib. Il nous livre son analyse de la politique monétaire marocaine et des actions menées par ses services.

Conjoncture : Que peut-on dire de la politique monétaire menée par Bank Al-Maghrib ?

Abdellatif Jouahri : Le cadre de la politique monétaire, ainsi que le cadre institutionnel de la banque dans sa globalité font l'objet d'une profonde réforme et d'amélioration au cours des dernières années.

Sur le plan institutionnel, les nouveaux statuts de Bank Al-Maghrib, en vigueur depuis 2006, lui assignent la stabilité des prix comme mission fondamentale et lui confèrent un degré d'autonomie en matière de définition et de conduite de la politique monétaire, conformément aux meilleures pratiques au niveau international.

Le cadre analytique de la politique monétaire a, pour sa part, connu une profonde mutation, la Banque ayant adopté une nouvelle approche de diagnostic des risques inflationnistes, reposant, en plus des agrégats de monnaie et de crédit, sur le suivi des évolutions de la sphère réelle et de la sphère financière. Dans le même temps, afin d'asseoir sa crédibilité, la Banque a œuvré pour le renforcement de la transparence autour de la décision de politique monétaire et la facilitation de sa compréhension par le grand public, ainsi que pour l'amélioration du contenu et de la fréquence de communication.

En termes de résultats, la politique monétaire a contribué à assurer un niveau d'inflation en ligne avec l'objectif de stabilité des prix, soit une moyenne de 1,8 % entre 2000 et 2010, au lieu de 4,2 % entre 1990 et 1999. Elle a également fait preuve de réactivité, permettant ainsi de minimiser les effets de second tour de la flambée des cours internationaux du pétrole et des matières premières alimentaires entre 2006 et 2008, avant de contribuer au maintien de la vigueur de la demande intérieure au cours de l'année 2009, face aux effets récessifs de la crise internationale.



Abdellatif Jouahri, Gouverneur de Bank Al-Maghrib

En matière de régulation du marché monétaire, Bank Al-Maghrib a pu s'adapter au passage d'une situation de liquidité excédentaire, durant la première moitié de la décennie 2000 jusqu'au début 2007, à un besoin en liquidité et ce, en veillant à ce qu'il n'y ait pas de rupture brusque de l'offre de crédit par les banques, mais plutôt un atterrissage en douceur et un retour graduel vers une situation normale.

Quelle appréciation fait Bank Al-Maghrib de la liquidité du système bancaire marocain ?

Le système bancaire marocain a été marqué depuis 2007, par un resserrement des liquidités qui s'est toutefois atténué à compter du dernier trimestre de l'année 2010. Cette amélioration s'est poursuivie au cours des trois premiers mois de l'année 2011. Durant cette période, l'insuffisance moyenne des trésoreries bancaires s'est située à un niveau de 12,5 milliards de dirhams contre 18,8 milliards de dirhams à la même période de l'année dernière.

En effet, le creusement du déficit commercial a beaucoup pesé sur la liquidité bancaire ces trois dernières années. Ce qui a poussé la Banque centrale à

augmenter le montant de ses injections dans le marché monétaire. Ces injections ont été accompagnées par plusieurs baisses du taux de la réserve obligatoire qui ont ramené le ratio de la réserve monétaire de 15 % à 6 %.

Pour 2011, la Banque centrale compte poursuivre ses efforts pour que le secteur bancaire dispose des liquidités suffisantes à travers la révision du cadre opérationnel de mise en œuvre de sa politique à travers, notamment, un élargissement du collatéral et la révision du calendrier des périodes d'observation de la réserve obligatoire.

Par ailleurs, Bank Al-Maghrib continuera d'encourager les banques à renforcer leurs capitaux propres pour faire face à l'augmentation de leurs engagements long terme.

Comment le système bancaire se comporte-t-il face à la reprise mondiale ?

Dans un contexte de reprise graduelle de l'économie mondiale, le secteur bancaire, fort de son assise financière, a consolidé ses fondamentaux.

En 2010, il a vu ses indicateurs poursuivre leur orientation à la hausse. La distribution du crédit est demeurée soutenue, en dépit du ralentissement

de son rythme de croissance, qui s'est établi à 8,5 % en 2010. Cette progression s'est accompagnée d'une nouvelle baisse du taux des créances en souffrance qui s'est affiché, pour la première fois, en deçà de 5 %.

En dépit de cette décélération du rythme de croissance des crédits, le secteur bancaire a réalisé globalement des résultats satisfaisants. Le bénéfice net cumulé ayant marqué une hausse de 5 %, en léger retrait par rapport au niveau de 2009, qui était de 7 %, dégagant une rentabilité des actifs de 1,1 % et une rentabilité des fonds propres de 14,2 %.

Sur le plan prudentiel, le ratio de solvabilité du secteur ressort à 12,3 % avec un Tier1 de 9,7 %.

Comment expliquez-vous le faible taux d'inflation enregistré au Maroc ?

Historiquement, le Maroc est considéré comme étant le pays le moins inflationniste parmi un échantillon de pays émergents et en développement ainsi que dans la région de l'Afrique du Nord et Moyen Orient (MENA) avec une inflation moyenne proche, mais inférieure à 2 % durant les dix dernières années. L'inflation sous-jacente, qui est un indicateur des tensions inflationnistes, est restée également faible durant cette période. Plusieurs facteurs expliquent ce fait stylisé, dont le régime de change, qui se caractérise par un ancrage du dirham à un panier de devises composé de 80 % d'euro et de 20 % de dollar qui a joué un rôle important dans l'importation de la désinflation mondiale. Sur le plan interne, outre la maîtrise du déficit budgétaire, la conduite d'une politique monétaire prudente a permis de contenir les pressions inflationnistes émanant de la demande à des niveaux plus modérés. Aussi, le mécanisme de soutien des produits énergétiques et de certains produits alimentaires de base à travers la caisse de compensation, a permis de limiter la transmission des prix internationaux des matières premières aux prix intérieurs.

Qu'en est-il de l'évolution de la balance des paiements ?

En dépit de la persistance du déficit de la balance commerciale, le compte courant a enregistré des excédents entre 2001 et 2007. Cette tendance s'est par la suite inversée sous l'effet de la hausse rapide des importations en 2008 et

2010 et de l'impact de la crise internationale sur les recettes de voyage et les transferts courants en 2009. Il est donc possible de distinguer, globalement, deux phases. Une phase excédentaire entre 2001 et 2007 durant laquelle, les transactions courantes avec l'extérieur se sont soldées par un excédent de l'ordre de 2,2 % du PIB en moyenne. Ce résultat s'explique notamment par les bonnes performances enregistrées aux niveaux des recettes des voyages et celles des MRE, dont les hausses ont atteint en moyenne annuelle 15,5 % et 15 %. La deuxième phase entre 2008 et 2010 a été marquée par un déficit moyen du compte courant de près de 5 % du PIB, suite à l'aggravation du solde négatif de la balance commerciale qui a atteint en moyenne 21,6 % du PIB. Quant aux recettes des voyages et celles des MRE, elles se sont élevées, en moyenne, à 7,5 % du PIB et à 7,2 % respectivement.

Pour ce qui est du solde du compte capital, il s'est établi en moyenne annuelle sur la période 2001-2010 à 0,9 % du PIB, contre près de 1 % en 2000. Aussi, les réserves de change ont-elles représenté environ 7 mois d'importations de biens et services en 2010.

Qu'en est-il de l'implémentation de Bâle II ? Et des préparatifs de Bâle III ?

Le processus de déploiement de Bâle II au Maroc s'est déroulé en deux phases. La première, achevée en juin 2007, porte sur l'adoption des approches standards en ce qui concerne les risques de crédit, opérationnel et de marché. Parallèlement, les dispositions relatives au pilier II et III ont été mises en œuvre. La deuxième phase, relative aux approches avancées, a vu la publication des textes y afférents en décembre dernier.

Pour ce qui est de Bâle III, Bank Al-Maghrib compte transposer, suivant une approche progressive et graduelle, les nouvelles normes internationales prévues dans ce dispositif. Les premières études d'impact sur les banques ont été effectuées. Elles seront mises à jour régulièrement.

Les banques marocaines sont lancées dans une course à l'internationalisation, notamment en Afrique. Quelles sont les opportunités de cette internationalisation mais aussi les risques liés

à l'actualité régionale (Côte d'Ivoire, Tunisie,...) ?

L'intensification de la concurrence sur le marché local a poussé les grands groupes bancaires marocains à développer de nouvelles stratégies visant à assurer des relais de croissance externe, une plus grande proximité avec les marocains résidant à l'étranger et un accompagnement efficient des opérateurs économiques.

Cette stratégie commence à donner des résultats. Ainsi, selon les données de fin décembre 2010, l'activité à l'international a contribué pour près de 14 % au volume d'activité des banques ayant des implantations à l'étranger. Elle a été également à l'origine de 15 % des dépôts, 13 % des crédits et 9 % du résultat réalisé.

Bank Al-Maghrib, tout en appuyant cette stratégie, veille à ce que sa mise en œuvre s'effectue sur des bases saines. Ainsi, le suivi des activités des filiales à l'étranger fait l'objet d'une attention renforcée, sur la base d'une procédure de surveillance s'appuyant sur la transmission de données financières trimestrielles des filiales, l'examen des rapports de leurs commissaires aux comptes et des rapports d'inspection de leurs maisons-mère. Des informations complémentaires sont également obtenues à partir des rapports de contrôle des autorités de supervision des pays d'accueil et des contacts avec certaines de ces autorités et ce, grâce à des conventions signées avec ces pays. Concernant la situation des banques marocaines à l'étranger, la filiale d'Attijariwafa Bank en Tunisie a consolidé son assise financière et son implantation et ne semble susciter aucune inquiétude, étant signalé que la situation politique dans ce pays est en voie de normalisation.

En ce qui concerne la Côte d'Ivoire, il y a eu plus d'inquiétudes compte tenu de la situation chaotique qu'a connu ce pays. Cependant, à la faveur des derniers développements, on peut envisager l'avenir avec plus de sérénité. Ce pays présente un potentiel économique important qui pourrait profiter à l'ensemble des acteurs économiques, dans des délais rapprochés.

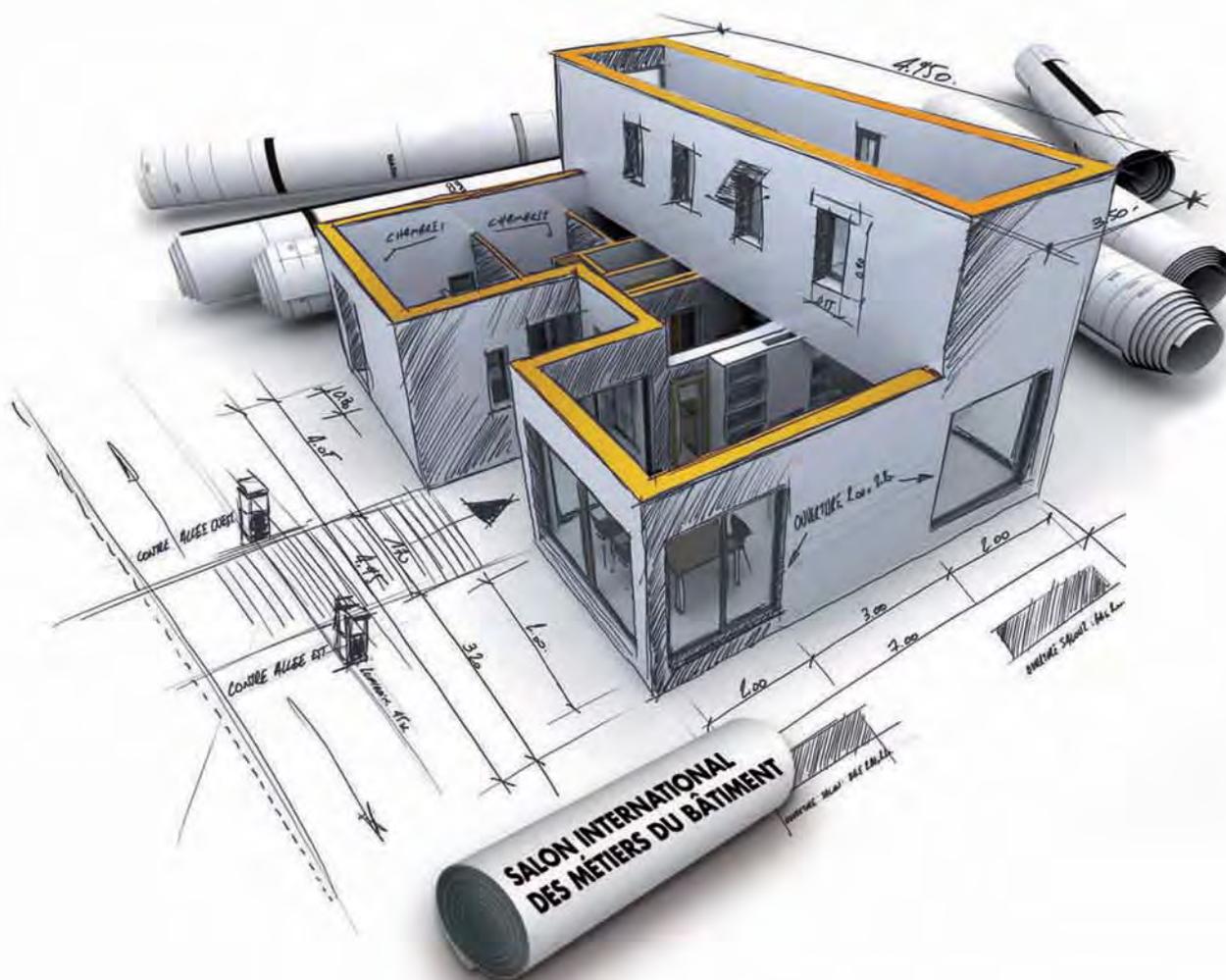
Propos recueillis par
Christophe Guguen
conjuncture@cfcim.org



INTERBAT 2011
SALON INTERNATIONAL DES MÉTIERS DU BÂTIMENT

Bâtir le monde de demain

SALON INTERNATIONAL DES MÉTIERS DU BÂTIMENT 21, 22 et 23 juin 2011



Centre International de Conférences et d'Expositions
Route d'El Jadida - Casablanca - Maroc

www.interbatmorocco.com

INTERBAT 2011

Organisateur :



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC



Le BTP, un pilier de la croissance économique du pays

Le secteur du BTP est l'une des forces motrices de l'économie marocaine. Sa croissance est tirée par les projets immobiliers et la politique des grands projets infrastructurels initiés par l'Etat. Il pèse un peu plus de 6 % du PIB, la moitié de la FBCF du pays et emploie environ 9 % de la population active âgée de plus de 15 ans.



Dossier réalisé
par Rachid Alaoui
conjoncture@cfcim.org

Le BTP, un pilier de la croissance marocaine	17
Interview avec Bouchaïb Benhamida, président de la FNBTP	20
Interview avec Mohamed Mait, Responsable Sécurité à Manpower	22
Interview avec Larbi Bencheikh, Directeur Général de l'OPPT	23
Interview avec Mohamed Jamal Bennouna, expert international en Risk Management RICS	24
Les matériaux de construction profitent de la reprise	25

Quand le bâtiment va, tout va. Cet adage s'est révélé juste pour le Maroc au cours de ces dernières années. Le secteur du Bâtiment et des Travaux Publics (BTP), un des piliers de la croissance économique marocaine, a affiché un développement soutenu depuis presque 10 ans, à l'exception du tassement enregistré au cours des deux dernières années à cause du secteur de l'habitat. Outre le coup de pouce du contrat-programme (2004-2007), lequel a offert au BTP un cadre dans lequel les entreprises pouvaient s'épanouir et offrir une véritable valeur ajoutée, la dynamique du secteur a surtout été le fait de la flambée de l'immobilier et la politique des grands projets infrastructurels structurants, en particulier l'accélération du programme autoroutier et divers autres

projets (ports, aéroports, complexes sportifs, aménagement de zones touristiques, etc.), qui ont permis au secteur d'afficher une croissance effrénée au cours de la décennie 2000. En 2010, l'activité du BTP a été tirée par les travaux publics, la construction de gros œuvres du bâtiment, les travaux spécialisés de génie civil, etc. Parmi ces grands chantiers qui dopent le BTP, il y a bien évidemment les autoroutes. Plusieurs tronçons autoroutiers ont été réalisés durant la décennie 2000-2010 et d'autres sont en cours de finalisation dont Fès-Oujda (320 km), Agadir-Taroudant (voies express), Berrechid-Béni Mellal (172 km), élargissement de l'axe Casablanca-Rabat (57 km), El Jadida-Safi (140 km), Tit Mellil-Berrechid (30,5 km), etc. Rien que pour l'année

2010, la société Autoroutes du Maroc a investi quelques 7,5 milliards de dirhams pour étendre son réseau. Avec ces projets, l'Etat compte porter le réseau autoroutier linéaire à 1 800 km d'ici 2015 et relier ainsi toutes les grandes villes du Royaume dont la population dépasse les 400 000 habitants.

Secteur tiré par des chantiers structurants

A côté des autoroutes, l'Etat poursuit sa politique de construction et de rénovation des barrages. Plusieurs sont programmés dont Tasskourt à Marrakech, Zerrar à Essaouira, Tiouine à Ouarzazate, Sidi Abdellah à Taroudant, etc. Plus de 3 milliards de dirhams seront ainsi investis dans la rénovation et la construction de nouveaux barrages en 2011.

Plusieurs autres projets infrastructurels d'envergure sont également en cours de réalisation dont des ports (Tanger Med II, Nador West Med, etc.), aéroports avec la construction de nouveaux terminaux pour accroître les capacités de traitement (Casablanca, Marrakech, Oujda, etc.), l'aménagement territorial (vallée du Bouregreg, la Marina de Casablanca, le pôle urbain Anfa et Casablanca Finance City, etc.), le lancement du tramway à Casablanca, le projet structurant du Train à Grande Vitesse (TGV) qui devra relier Tanger et Casablanca à l'horizon 2015 et dont l'investissement est estimé à 20 milliards de dirhams, les projets touristiques du plan Azur et Biladi, etc.

A ces chantiers infrastructurels s'ajoutent les projets immobiliers d'envergure (villes nouvelles, habitat social et économique, etc.). Le programme de villes sans bidonvilles, qui vise à faire disparaître l'habitat insalubre, a contribué à la dynamisation du secteur du bâtiment avec le lancement de plusieurs projets dont Lkhiyata, Melloussa, Tagadiat, Bouregreg, Zenata et Tamesma qui sont en cours de réalisation. A titre d'exemple, la ville nouvelle de Tamesma qui comptera à terme 18 000 unités de logements avec toutes les infrastructures d'accompagnement va nécessiter un investissement de 22,3 milliards de dirhams.

A noter qu'au niveau du bâtiment, le nombre d'unités produites s'est établi à 226 425 unités en 2010 dont 98 823 logements sociaux. De même, durant

l'année écoulée, les mises en chantiers ont atteint 375 254 unités dont 211 500 logements sociaux et économiques. Le bâtiment devrait connaître à partir de cette année une nouvelle dynamique après deux années de ralenti grâce notamment aux incitations accordées par l'Etat aux promoteurs immobiliers qui réalisent des logements sociaux et à l'engagement des banques à faciliter davantage l'accès au crédit immobilier, surtout pour l'acquisition d'un logement social. A noter que l'encours des prêts immobiliers a affiché au titre de l'année 2010 une progression d'environ 10 %.

966 000 postes d'emplois

Cette dynamique du BTP a induit une forte augmentation de la consommation du ciment au cours de la décennie écoulée faisant passer la consommation par habitant et par an de 240 kg/ht/an en 2000 à 470 kg/ht/an en 2010. Grâce à tous ces projets d'infrastructures, le poids du BTP dans l'économie marocaine s'est fortement renforcé. Selon les dernières données officielles provisoires, la valeur ajoutée du secteur du BTP s'est améliorée de 1,2 % à 46,35 milliards de dirhams en 2010. Cette faible progression s'expliquant essentiellement par le ralentissement

de l'activité bâtiment consécutive à la morosité du secteur de l'immobilier. Le secteur pèse ainsi un peu plus de 6 % du PIB estimé au titre de l'année 2010.

Par ailleurs, la participation du secteur BTP à la formation brute du capital fixe (FBCF) s'est élevée à 125,7 milliards de dirhams en 2010, soit la moitié de la FBCP du pays, correspondant ainsi à plus de 50 % du flux des investissements, essentiellement matériels (machines, bâtiments, etc.), réalisés au sein du Royaume durant l'année écoulée.

Par ailleurs, notons que le secteur du BTP compte environ 60 000 entreprises dont quelques 5 000 sociétés structurées et organisées, 10 000 informelles mais disposant d'un local et plus de 40 000 informelles non localisées. Globalement, et à l'exception de certaines grandes entreprises ou de PME/PMI bien structurées, les entreprises du secteur du BTP sont généralement sous-capitalisées, de tailles modestes, faiblement encadrées, de création récente avec des modes de gestion et d'organisation souvent inadéquates. Les entreprises qui entreprennent exclusivement dans les travaux publics réalisent les 2/3 du chiffre d'affaires du secteur, les 3/4 de la valeur ajoutée et concentrent 60 % des emplois du secteur.

« En 2010, sur les 120 000 emplois créés par l'économie marocaine, le secteur du BTP est à l'origine de 63 000 postes. »



Et en matière d'emplois, le secteur du BTP demeure l'un des premiers employeurs du Royaume. En 2010, et selon les données du Haut Commissariat au Plan (HCP), sur les 120 000 emplois créés par l'économie marocaine, le secteur du BTP est à l'origine de 63 000 postes. Avec une création nette de 52 000 postes, le nombre d'emplois du secteur dépasse actuellement 966 000 postes, soit environ 9 % de la population âgée de 15 ans et plus (qui est estimée à 11,44 millions de personnes au terme de l'année 2010). Par ailleurs, le BTP demeure le premier secteur en nombre d'assurés auprès de la CNSS.

2011, année de reprise !

Enfin, après deux années de ralentissement de la croissance du secteur BTP, l'année 2011 s'annonce sous les signes du rattrapage grâce à l'accélération des investissements publics (autoroutes, TGV Tanger-Casablanca, aménagement territorial, tramway, etc.) et au bâtiment. A ce titre, on notera que les grands travaux de génie civil du programme TGV démarreront cette année. Idem pour le pôle urbain d'Anfa

et de Casablanca City Finance. Outre les travaux publics, l'année 2011 devrait marquer la reprise du secteur du bâtiment et ce grâce au coup de pouce de l'Etat aux promoteurs immobiliers dans le cadre de la loi de finances 2011 visant à doper la construction de logements sociaux et économiques.

Enfin, la forte progression des ventes de ciments (+11 %) au titre du premier trimestre 2011 illustre cette reprise du

secteur du BTP. Toutefois, selon les professionnels du secteur, afin que la dynamique du secteur puisse continuer à bénéficier aux entreprises nationales, il urge de mettre en place une stratégie d'amélioration compétitive des entreprises locales en améliorant leur niveau d'encadrement, en encourageant la recherche, la maîtrise de la qualité des produits et la sécurité des chantiers.





Un matériau
qui préserve
la nature

L'aluminium
par Aluminium du Maroc

Am **الومنيوم المغرب**
aluminium du maroc

er
fabriquant de profilés en aluminium
depuis plus de 30 ans

Direction Commerciale Pôle Extrusion - 6 av. Med Jamal Eddora - Aïn Sebaâ - Casablanca 20250 - Tél. : +212 (0) 522 67 30 80 - Fax : +212 (0) 522 66 64 24
Siège Social & Usine - Zone Industrielle - Route de Tétouan - BP 324 - Tanger 90000 - Maroc - Tél. : +212 (0) 539 39 99 50 - Fax : +212 (0) 539 35 17 24
www.aluminiumdumaroc.com - admcontact@aluminiumdumaroc.com

“ Le secteur est toujours en phase de restructuration ”

Interview avec Bouchaïb Benhamida, président de la FNBTP (Fédération nationale du bâtiment et des travaux publics).

Conjoncture : Comment se porte le secteur du BTP ?

Bouchaïb Benhamida : Il se porte bien. Il y a eu certes un infléchissement pour le secteur du logement mais depuis la mise en œuvre des mesures d'appui au logement social, l'activité a redémarré.

Quels sont les derniers faits marquants du secteur ?

Malgré une concurrence rude d'entreprises en provenance des quatre coins du monde, les entreprises marocaines ont réussi à réaliser des projets d'envergure dans tous les domaines du BTP sans la moindre défaillance contrairement à beaucoup de leurs concurrentes étrangères. Pas un grand projet réalisé par les entreprises marocaines n'a connu de retard ou de défaillance. Le deuxième fait marquant est cette déferlante sans précédent des entreprises étrangères qui pratiquent à n'en pas douter un dumping qui ne dit pas son nom

“ Avec la mise en place de l'IMANOR, l'institut Marocain de Normalisation, une grande impulsion va être donnée à la production des normes marocaines. ”

et qui menace par leur concurrence déloyale de déstructurer le tissu national du BTP.

Quels sont les domaines qui constituent le moteur du BTP ?

Pratiquement tous les domaines du BTP jouent un rôle moteur. Il ne faut pas perdre de vue que nous sommes un pays en construction, et ce dans les infrastructures, l'eau, l'énergie, l'habitat, la logistique, les sports ou encore l'enseignement.

Les différents Plans sectoriels impactent-ils le secteur ? Si oui, comment et dans quelle proportion ?

Tous ces plans sectoriels ont une com-

posante construction. Construction des nouvelles zones industrielles pour Emergence, construction des stations et des complexes touristiques pour le Plan Azur ou encore de plate-formes logistiques pour la logistique.

Un mot sur les éventuels freins / handicaps du secteur ?

Notre inquiétude tient essentiellement à la concurrence déloyale des entreprises étrangères, particulièrement chinoises, turques et portugaises. Ces entreprises pratiquent des prix inconcevables pour décrocher les marchés au Maroc. De deux choses l'une, soit ces entreprises sont aidées

par leurs gouvernements respectifs, auquel cas nous faisons face à un dumping déloyal qui ne dit pas son nom. Soit ces entreprises cassent les prix et se retrouvent en cours de route incapables de terminer leurs chantiers comme ce fut le cas avec certaines entreprises portugaises ou serbes.

Et dans le domaine de la réglementation et des normes, qu'en est-il aujourd'hui ?

Un grand effort est en cours dans ce domaine. Nous sommes aux standards européens. Par ailleurs, nous appliquons les normes européennes quand les marocaines font défaut. Mais je pense qu'avec la mise en place de l'IMANOR, l'Institut Marocain de Normalisation, une grande impulsion va être donnée à la production des normes marocaines.

Qu'en est-il de la disponibilité de la ressource humaine pour répondre aux besoins des acteurs du secteur ?



Bouchaïb Benhamida

Un grand effort a été fait pour répondre aux besoins en main-d'œuvre qualifiée, que ce soit de la part de l'OFPPPT qui a multiplié le nombre de formés pour notre secteur ou par l'université à travers la mise en place des licences professionnelles. Une étude a été réalisée par l'OFPPPT et la FNBTP pour déterminer les besoins pour les années à venir et nous allons mettre en place les mécanismes pour y répondre en termes de formation par le démarrage de la formation dans l'Ecole de formation aux métiers du BTP de Settat en cours d'achèvement, ou par les autres établissements de l'OFPPPT ou de l'université.

Un des défis économiques du pays est de répondre à la demande sociale, qu'en est-il du secteur du BTP en matière d'employabilité ?

Le BTP est, et restera longtemps, un des principaux secteurs créateurs d'emploi avec près de 8.4 % des créations globales d'emplois en moyenne.

Quelles sont les conséquences de la flambée des matières premières dans le monde sur le secteur ?

Elle a eu certes des conséquences sur le coût de réalisation des ouvrages. Aussi avons-nous fait adopter par le

gouvernement le principe de la révision systématique des prix pour les marchés publics des travaux. Parallèlement, nous sommes en train d'étudier avec le gouvernement une refonte du système de calcul de cette révision des prix.

Peut-on dire aujourd'hui que le secteur est structuré, mûre ou en phase de structuration ?

Le secteur est toujours en phase de restructuration. C'est pour faciliter et accélérer ce processus que nous avons signé avec le gouvernement un premier contrat-programme qui a permis d'atteindre un palier important. Nous sommes en train de finaliser un deuxième contrat-programme plus ambitieux et plus précis. Pour ce faire, nous avons lancé 3 études stratégiques sur le développement des entreprises, les attentes des maîtres d'ouvrage et les ressources humaines. Une autre étude plus synthétique et globale est en cours qui permettra de faire le parallèle entre les différents plans sectoriels nationaux et une stratégie pour l'entreprise nationale du BTP. Les chantiers de la maturation comportent plusieurs axes, dont notamment la consolidation et le renforcement de la part des entreprises marocaines dans les grands projets, l'accès aux nouveaux domaines comme la gestion déléguée des services publics, l'énergie et l'export.

Nous avons enregistré des progrès et des acquis, mais nous sommes toujours sur la brèche car c'est un chantier stratégique pour nos entreprises, notre secteur et notre économie dans son ensemble.

Le chantier de la régionalisation élargie est ouvert, comment le secteur du BTP peut profiter de la mise en place d'une nouvelle carte régionale et de l'attribution de nouvelles prérogatives aux régions ?

La cartographie des entreprises du BTP montre une grande présence régionale. D'ailleurs, nous sommes parmi les premières organisations professionnelles à avoir une structuration régionale à travers les Bureaux Régionaux de la FNBT. Le marché du BTP comporte une part prépondérante d'opportunités pour les entreprises de proximité.

Les leaders du secteur impliqués dans le processus de certification

Dans le secteur du BTP, on recense moult normes, labels, certificats et marquages visant à améliorer la qualité des produits ou le processus permettant leur mise en œuvre. Ce sont les entreprises exportatrices, les filiales des multinationales et certaines entreprises leaders ou bien gérées qui sont les plus portées par le processus de certification. Globalement, le secteur est surtout concerné par les normes ISO 9001 (système de management de qualité), ISO 14 001 (norme applicable aux aspects environnementaux que l'entreprise peut maîtriser) et le référentiel OHSAS 18 001 (système de management de la santé et de sécurité du travail). La certification la plus répandue au niveau du secteur du BTP est l'ISO 9001.

Le secteur cimentier figure parmi les plus impliqués dans le processus de certification. Outre le management de qualité qui intègre plusieurs aspects (conformité du produit, coût, délai de livraison, etc.), ces entreprises ont manifesté au cours de ces dernières années leurs engagements à la préservation de l'environnement en certifiant leurs sites de production ISO 14 001. Ainsi, tous les sites de production des groupes cimentiers du Royaume (Lafarge Ciments, Ciments du Maroc, Holcim Maroc et Asment de Témara) sont certifiés ISO 9001 et ISO 14 001 ou en cours de certification pour les unités nouvellement installées. Idem pour la Sonasid certifiée également ISO 9001 et ISO 14 001 en plus de la norme NM 005 801 pour la Santé, la Sécurité au Travail.

Cahier des charges exigeant

A côté de ces acteurs leaders du secteur, plusieurs entreprises des secteurs d'aluminium, d'électricité de construction métalliques, de peinture,..., sont également certifiées. C'est le cas de Delattre Levivier Maroc, exerçant dans la construction lourde qui, en plus des certifications ISO 9001, est certifiée OHSAS 18 001. Mieux, Aluminium du Maroc, société marocaine leader de la fabrication de profilés en alliage d'aluminium pour bâtiment et industrie, figure parmi les rares entreprises du secteur BTP certifiée ISO 9002, ISO 9001 v 2000, ISO 14 001 et OHSAS 18 001.

Si beaucoup d'entreprises n'ont pas encore franchi le cap de la certification, malgré les avantages compétitifs que le label peut offrir, c'est que le candidat à la certification doit se soumettre à un cahier des charges très exigeant et prouver qu'il dispose des ressources humaines et matérielles lui permettant de réaliser des prestations conformes aux règles et aux prescriptions techniques en vigueur et qu'il utilise des matériaux, procédés et équipements certifiés ou conformes aux normes en vigueur.



“ Il faut appuyer la réglementation ”

Interview avec Mohamed Mait, responsable Sécurité à Manpower, entreprise de travail temporaire.

Conjoncture : Qu'en est-il du recrutement de ressources humaines dans le secteur du BTP ?

Mohamed Mait : On a assisté à une très forte demande de ressources humaines et de compétences dans le secteur fin 2006 et jusqu'en 2008 avec le boom qu'a connu le secteur et tous les projets immobiliers initiés par l'Etat dans le cadre des logements sociaux mais également en ce qui concerne les projets dans le haut standing. Cette forte demande s'est traduite par une rareté des compétences et une surenchère des niveaux de salaires qui avaient connus des pics jamais enregistrés auparavant. Il y a eu également l'installation au Maroc des grandes structures dans le domaine, venu essentiellement de la région du Golfe comme EMAAR, Sama DUBAI, Quatri Dyar ou encore FADESA. De fin 2008 à l'année 2009, la crise économique a fait que plusieurs projets ont été mis en stand-by voire, pour certains annulés. Cependant, globalement le secteur se porte bien, en témoigne le rythme soutenu des ventes de ciment. Ceci dit, ce sont des compétences qui restent très demandées pour répondre à la demande des projets lancés à travers le pays, comme par exemple le Tramway à Casablanca et à Rabat, ainsi que les projets d'autoroute et de routes sans oublier les projets immobiliers.

Quelles sont les spécificités en matière de recrutement de ressource humaine ?

Les profils restent rares alors que la demande est de plus en plus forte. On recherche des compétences / métiers à tous les niveaux de responsabilité, des techniciens jusqu'aux directeurs de projets. On recherche des gens mobiles avec tous les projets qui se développent dans différentes régions du pays, du nord au sud en passant par le centre. Pour ce qui des méthodes de recrutement, elle sont diverses et varient selon les besoins. Pour les populations cadres, il y a les agences de recrutement, les sites de recrutement. Quand aux grandes structures, elles sont plus organisées et dotées d'entité en ressource humaine structurée, ce qui leur permet d'anticiper les besoins et de recruter directement. Pour les profils techniciens, ils sont identifiés et recrutés par des employeurs, et ce dès la fin de leur formation pour intégrer des chantiers.

Un mot sur le respect de la réglementation par les entreprises du secteur ?

C'est surtout la réglementation en matière technique qu'il faut appuyer et la formation des entrepreneurs privés qui vendent rapidement leurs produits sans aucune connaissance de la loi ni de la réglementation qui est pourtant claire et précise. Il faut aussi les sensibiliser sur le risque lié à leur métier et

à leurs ouvriers et bien sûr les futurs acquéreurs.

Qu'en est-il du volet sécurité sur les lieux de travail ?

Une conduite rigoureuse des chantiers de bâtiment nécessite au préalable une précision sur les spécifications qualitatives ainsi que les produits utilisés dans la réalisation des ouvrages.

Pour assurer la sécurité et la pérennité des constructions, il faut assurer une stratégie de qualité avec des normes et beaucoup de contrôle.

Je pense que ce secteur a surtout besoin d'accompagnement de la part du ministère de l'Équipement afin de mettre des outils et des réglementations à la disposition des entrepreneurs privés.

Lors d'un accident du travail constaté, que se passe-t-il ?

Cette question est très pertinente car beaucoup d'ouvriers décèdent chaque année sur des chantiers et la plupart d'entre eux ne sont pas assurés par leurs employeurs, ni déclarés à la CNSS. C'est un secteur qui emploie beaucoup de salariés au « noir » et en cas d'accident, c'est le promoteur qui prend en charge directement l'accidenté. Il faut savoir que ce secteur emploie beaucoup de personnes illettrées et cela rend la tâche encore plus difficile et plus complexe.

7ème édition
SIAGRA CASABLANCA
SALON INTERNATIONAL du NUMÉRIQUE, ARTS GRAPHIQUES & EMBALLAGE
du 31 MAI au 4 JUIN 2011
www.siagra-africa.com
infoexpo@menara.ma
 Au parc des expositions de Casablanca (Maroc)

Partenaire officiel **Organisateur** **Boisson officielle** **Sponsor platinumium**

Ura EXPO **CaldeRa** **Wide Format Imaging**

“ 170 000 personnes à former à l’horizon 2012 ”

Interview avec Larbi Bencheikh, Directeur général de l’OFPPT



Larbi Bencheikh

Conjoncture : Quelle est l’organisation générale de l’OFPPT pour former des compétences destinées au secteur du BTP ?

Larbi Bencheikh : Il faut d’abord savoir que l’essentiel de l’offre de formation professionnelle dans le secteur du BTP est assuré par le dispositif de l’OFPPT qui représente plus de 94 % de l’offre. Ces dernières années, le secteur a connu une forte croissance qui a généré des besoins en ressources humaines considérables. L’OFPPT a donc pris les devants pour offrir les réponses idoines à ces besoins et a engagé, dès 2008, une stratégie spécifique pour le BTP. En effet, l’année 2008/2009 a constitué un tournant, avec le doublement des effectifs des stagiaires, ce qui a porté la part du secteur dans le dispositif global de l’OFPPT de 10% à près de 20%. Actuellement, le BTP est servi par un réseau de 150 établissements dont 18 EFP sectoriels ou à dominance BTP, qui accueillent 47 600 stagiaires. Je tiens aussi à préciser qu’une attention particulière est également accordée à la formation qualifiante qui constitue, à mon sens, un moyen efficace pour répondre aux besoins. Ce mode représente actuellement 47% de l’offre, avec plus de 22 000 personnes concernées. Nous travaillons également sur la mise en place de formation pour adultes au profit de personnes sans emploi afin de palier le manque d’attractivité du secteur pour les jeunes et de lutter contre l’informel par le rehaussement du niveau de qualification de ses salariés.

Qu’en est-il de l’offre qualitative en matière de formation professionnelle ?

La qualité de la formation et l’adéquation cursus / emploi sont des priorités pour l’OFPPT. Elles sont recherchées à travers l’adaptation permanente de l’offre par rapport à la demande. Pour le BTP, toutes les filières ont été restructurées dans le cadre de Meda1. Ce processus continue, pour être en phase avec les évolutions des métiers. Pour ce faire, l’OFPPT a créé un Centre de développement des compétences afin d’assurer une veille technologique, développer l’ingénierie des filières, le perfectionnement des formateurs et l’assistance technique des établissements. La qualité de formation est également recherchée à travers l’implication des professionnels dans le processus. A l’instar des autres secteurs, la FNBTB participe aux différents organes de gouvernance de l’OFPPT. Elle est également associée à la gestion des établissements sectoriels.

Quels sont les formations / métiers les plus demandés ?

D’un côté, avec l’essor du secteur du Bâtiment et la non-maîtrise de l’informel, la demande en ouvriers spécialisés est élevée : maçons polyvalents, les carreleurs, les coffreurs ou les peintres se font de plus en plus rares et connaissent une certaine mobilité entre chantiers.

D’un autre côté, il y a également une forte demande de certains profils Travaux Publics, en l’occurrence les techniciens spécialisés, tels que Chef de chantier, Conducteur d’engins ou Chef d’équipe. En fait, selon les résultats de l’étude des besoins en ressource humaine à l’horizon 2012, lancée conjointement par l’OFPPT, la FNBTB et les ministères concernés, les profils à former par région et par métier, ont été quantifiés à 170 000 personnes, tous corps confondus. Face à ces deux éléments, un rapprochement avec les projections du plan de développement de l’OFPPT à l’horizon 2016 a été réalisé et des ajustements ont été faits dès cette rentrée pour répondre à ces demandes par métier.

Justement, qu’en est-il des objectifs / formations que l’OFPPT s’est fixé ?

Nous déployons notre offre de formation, en concertation avec la FNBTB et nous la développons en fonction des recommandations de l’étude en ressource humaine. Actuellement, notre dispositif offre 47 600 places pédagogiques dans 47 cursus dont 22 formations initiales et 25 qualifiantes. Cette stratégie sera confortée par la mise en place d’établissements dédiés. D’abord, l’ISTA BTP Errahma à Casablanca, créé en 2010 en partenariat avec la Fondation Mohammed V pour la Solidarité, et qui accueille un millier de jeunes annuellement. D’autres sites sont en cours de réalisation à Settat, Errachidia ou encore à Tétouan. Je n’oublie pas de citer l’Académie des Arts Traditionnels de Casablanca, créée avec la Fondation de la Mosquée Hassan II et qui ouvrira ses portes prochainement.

Valeur aujourd’hui, y a-t-il des déficits de ressources humaines à combler pour répondre aux marchés de l’emploi ?

Les métiers du BTP souffrent en effet d’une image négative, surtout auprès des jeunes citoyens. Malgré l’importance de la capacité d’accueil mobilisée, certaines formations ne drainent pas suffisamment de candidats. De plus, les professionnels ont exprimé, comme rappelé précédemment, une pénurie d’ouvriers qualifiés et de techniciens spécialisés, notamment dans les métiers des travaux publics. Jusqu’à récemment, l’offre de formation était dominée par les filières du Second-œuvre, au détriment du Gros-œuvre et des Travaux Publics. Nous travaillons ensemble à combler ces déficits avec le démarrage des nouveaux Etablissements, notamment de l’EMFBTP Settat dédié aux travaux publics. Il y a également de nouvelles spécialités qui demandent une ingénierie particulière tels que les métiers de l’hygiène Sécurité dans le BTP ou l’efficacité énergétique. Notre plan d’action à l’horizon 2013 pour le secteur prévoit de couvrir graduellement ces besoins.

Un cadre juridique et législatif en pleine évolution

Interview avec Mohamed Jamal Bennouna, expert international en Risk Management RICS.

Conjoncture : Quel état des lieux faites-vous des dispositions juridiques en matière de construction ?

Jamal Bennouna : La législation marocaine est très pauvre en matière de lois relatives à la construction. Nous avons des lois qui gèrent le secteur de l'urbanisme et de l'architecture et non celui de la construction : loi 12-90, loi relative à l'établissement du Schéma Directeur, Plan d'Aménagement, Plan de Zonage, loi 25-90, loi relative à la création de lotissements, groupement d'habitations, morcellement et au recours aux professionnels pour la réalisation de ces opérations. En ce qui concerne la construction, un seul article dans le DOC (Dahir des Contrats et Obligations) est réservé à la construction. C'est l'article 769, qui concerne la responsabilité civile décennale des intervenants. Il faut noter que cet article date de l'année 1913 et de ce fait il est obsolète et ne répond pas à la situation actuelle de la construction. Par ailleurs, la rédaction des normes techniques est en cours de réalisation et n'est pas encore terminée.

Un mot sur le code dédié à la construction ?

Le code de la construction a toujours fait partie des demandes pressantes et insistantes des professionnels du secteur du BTP. Il est en cours de réalisation par un groupe d'experts.

Un règlement sur la labellisation des logements est en cours de réalisation aussi par un groupe d'experts. La norme sur les bétons tarde à voir le jour. Je peux dire que le Maroc a tardé et tarde encore à faire sortir une législation spécifique au secteur du BTP alors que ce dernier est très dynamique dans l'économie marocaine et se présente comme secteur créateur d'emploi et créateur aussi de métiers. D'autres problèmes législatifs entravent le développement de ce secteur comme l'absence d'un ordre des ingénieurs à l'instar de celui des architectes et topographes ou l'absence d'un système uniforme de classification des

entreprises et prestataires de service. En conclusion, je peux dire que le chemin est encore long au niveau législatif pour répondre au développement rapide du secteur du BTP ainsi qu'à la complexité des ouvrages que nous réalisons au Maroc. Mais, j'ai la conviction que nous arriverons à surmonter toutes ces difficultés et vaincre ces contraintes.

Qu'en est-il du Plan de gestion de risque ?

Vous venez de mettre le doigt sur le sujet le plus délicat en matière de construction. Je pense que les différents accidents que nous avons vécus au Maroc doivent nous pousser à réfléchir sur les meilleures façons et méthodes de gérer les risques dans le secteur du BTP. Il est bon de rappeler quand même quelques accidents dramatiques qui ont marqué la société marocaine et qui se sont soldés par la mort de dizaines de personnes et la perte de millions de dirhams en dommages matériels (crue dans la vallée de l'Ourika en 1995 et en 2006, incendie de l'usine Rosamore en 2008,...). Tous les accidents doivent nous pousser à réfléchir sur un système nous permettant de répertorier les risques inhérents à la construction et de dresser une carte qui renferme tous les risques identifiés au Maroc. L'établissement de cette carte doit voir le jour rapidement et doit être établie par les professionnels du BTP ainsi que les experts en Risk Management

opérant dans les différentes branches scientifiques. Cette carte doit renfermer les risques identifiés suivants : événements naturels (risques sismiques, inondations), risques de sol (argile gonflante, falaises). Cette carte sera d'une grande utilité pour les investisseurs au Maroc. Depuis des années je me bats personnellement pour voir naître cette carte de risques. Je continue et je ne me sens pas vaincu.

En cas de catastrophe, qui est responsable de quoi et qui risque...quoi ?

En cas de catastrophe naturelle, les responsabilités doivent être clairement définies selon la nature et l'ampleur de la catastrophe : l'Etat doit se positionner en tant que premier gestionnaire des risques et non pas en tant que spectateur. Les différentes catastrophes doivent servir de leçon pour permettre d'anticiper sur les risques à venir. Je peux donner des exemples : interdire de construire au bord des rivières connues pour leur crues ou encore application rigoureuse du règlement parasismique pour les nouvelles constructions. Toujours au rayon des responsabilités, il y a également les régions et sociétés qui gèrent les réseaux d'assainissement et des eaux pluviales et les élus qui ont une lourde responsabilité en matière de contrôle des sociétés responsables de la gestion des réseaux d'assainissement et eaux pluviales et de les pénaliser quand elles ne se conforment pas au cahier de charge qu'elles ont signé.

En matière de risque, le citoyen ainsi que les entreprises subissent les risques conséquents aux catastrophes naturelles. Les dernières inondations de Tanger ou de Casablanca ont démontré que les entreprises marocaines souscrivent rarement les couvertures d'assurance contre ces événements. Cette situation est des plus dramatiques pour ces entreprises non assurées. Je pense qu'il est grand temps de rendre l'assurance contre les catastrophes naturelles obligatoire à toutes les entreprises au moins.



Mohamed Jamal Bennouna

Les matériaux de construction bénéficient de la reprise

14,5 millions de tonnes de ciments ont été consommés en 2010.

L'évolution des ventes des matériaux de construction, ciments et fer (rond à béton et fil machine) particulièrement, figurent parmi les principaux indicateurs de la dynamique du secteur du BTP au cours de ces dernières années. Les ventes de ciments ont enregistré durant la décennie 2000-2010 une croissance continue, dopée par l'immobilier et les réalisations de grands projets d'infrastructures (barrages, autoroutes, aménagement territorial et touristique, ports, etc.). Ainsi, sur la période 2000-2010, la consommation de ciment a doublé passant de 7,5 Mt (millions de tonnes) à 14,5 Mt affichant ainsi un taux de croissance annuel moyen d'environ 7 % sur la période, contre une moyenne de 3,4 % sur la décennie précédente. Toutefois, cette croissance n'a pas été linéaire durant la décennie écoulée 2000-2010. En 2006, 2007 et 2008, les ventes ont progressé de respectivement 10,4 %, 12,6 % et 10 %. La décélération de la croissance enregistrée durant le second semestre 2008 s'est confirmée en 2009 (+ 3,5 %) et s'est accentuée en 2010 avec des ventes de ciments en hausse de seulement 0,35 % à 14,6 Mt sous l'effet essentiellement des retards dans les programmes de production de logements économiques et sociaux.

Afin de faire face à la forte demande de ciment durant la période 2006-2008, tous les acteurs du secteur se sont lancés dans des politiques de modernisation et d'augmentation de leurs capacités de production. Conséquence, le secteur cimentier compte actuellement 12 cimenteries ayant une capacité de production installée s'élevant à 20,1 millions de tonnes affichant ainsi une surcapacité de quelques 5,5 Mt en référence à la consommation enregistrée en 2010. Une partie de cette surcapacité sera absorbée par la croissance du marché au cours des prochaines années grâce à la reprise du marché du BTP. Ainsi, pour 2011, les opérateurs du secteur tablent sur une reprise des ventes de ciments avec un taux de croissance compris entre 3,5 % et 4 %. Au premier trimestre,



les ventes ont augmenté de 11 % grâce aux constructions de logements encouragées par les incitations concernant le logement social, la politique des grands projets infrastructurels (tramway, autoroutes, Tanger Med II, Nador West Med, aménagement territorial et touristique, etc.) et la bonne année agricole.

Nouveaux opérateurs

Notons que le secteur cimentier est aujourd'hui contrôlé par 5 opérateurs dont 4 adossés à des groupes internationaux. Lafarge Ciments, filiale du groupe Lafarge, est le leader du marché avec une capacité installée de 6,9 Mt sur 4 usines (Tanger, Tetouan, Meknès et Casablanca) pour une part de marché tournant autour de 38 %. Ciments du Maroc, filiale d'Italcementi, est le second opérateur du secteur avec 3 usines (Safi, Marrakech et Agadir) pour une capacité de production de 5,7 Mt. Holcim Maroc, filiale de Holcim Limited dispose d'une capacité de production de 4,7 Mt sur trois sites (Fès, Oujda et Settat). Asment de Temara, filiale du portugais Cimpor, dispose actuellement d'une seule usine (Temara près de Rabat) d'une capacité de 1,2 Mt. Enfin, depuis 2010, Ciments de l'Atlas d'Anas Séfroui (l'actionnaire ma-

goritaire du groupe Addoha) est entrée en service avec une capacité de 1,6 Mt.

A côté du ciment, la consommation nationale du fer (rond à béton et fil machine) s'est établie à 1,4 million de tonnes (1,23 Mt de rond béton, 0,17 Mt en fil machine et 0,2 Mt en laminé marchand) en 2010, contre 1,5 million de tonnes l'année précédente, affichant ainsi une baisse de 6,67 % à cause notamment du repli du marché de la construction de bâtiment. A noter que sur la période 2002-2010,

Sur la période 2002-2010, la consommation de fer a presque doublé passant de 0,77 Mt à 1,4 Mt avec un pic à 1,5 Mt en 2009.

la consommation de fer a presque doublé passant de 0,77 Mt à 1,4 Mt avec un pic à 1,5 Mt en 2009. Une croissance qui a poussé de nouveaux acteurs à investir le marché de la sidérurgie longtemps monopolisé par la Sonasid. Aujourd'hui, 5 opérateurs se partagent le marché :

Sonasid, Univers Acier (groupe Maroc-turc), Moroccan Iron Steel, Ynna Steel (groupe Chaabi) et Somasteel. Parmi ces 5 acteurs, seule la Sonasid, leader du secteur avec plus de 52 % de part de marché, est dotée d'une aciérie électrique. Avec ces nouveaux arrivants, la capacité globale installée du secteur s'est établie à 2,35 Mt dont 1,1 Mt pour la Sonasid, conduisant à une surcapacité effective estimée à 40 % et une surcapacité installée de 70 %.

Zones commerciales : une nouvelle génération de projets

Les projets actuellement en cours préfigurent le new deal de l'immobilier commercial de demain

Nous avons pu constater, le mois dernier, les difficultés de trouver un local commercial à Casablanca, résultant pour une large partie des effets pervers du dahir du 24 mai 1955, qui, en pratique, protège excessivement le locataire au détriment du bailleur. Le propriétaire d'un local commercial préfère donc le vendre plutôt que de le louer, entraînant une telle raréfaction de l'offre que le foncier peut désormais représenter jusqu'à 80 % de l'investissement initial nécessaire à l'ouverture et au démarrage d'un point de vente.

Tant les opérateurs économiques que le Ministère de l'Industrie et du Commerce, dans le cadre du plan Rawaj, s'accordent sur la nécessité de réformer ce texte pour davantage protéger le bailleur et ainsi accroître l'offre et la fluidité du marché. Mais en l'attente de cette réforme, on peut s'interroger sur le point de savoir si les galeries et centres commerciaux sont susceptibles d'apporter une solution à cette situation.

Le succès incertain des galeries commerciales

Force est de constater que les galeries commerciales ont souvent été victimes d'un relatif insuccès dans différentes villes du Royaume. Au-delà du simple constat, on peut s'interroger sur les raisons de cet état de fait.

Alain Baron, dirigeant d'AEB Consultants, cabinet spécialisé en développement et stratégie d'entreprise, dispose notamment, de par ses expériences professionnelles, d'une compétence reconnue en matière d'implantation et de développement de centres commerciaux. Il distingue essentiellement deux à trois raisons d'échec :

- Tout d'abord, de nombreuses galeries n'ont pas pris en compte la problématique du stationnement, réduisant de fait la fréquentation du site ;
- Ensuite, il manque bien souvent à ces projets une « locomotive alimentaire » qui va drainer une fréquentation importante et régulière. Et lorsque cette enseigne alimentaire existe, encore faut-il que la circulation de la clientèle soit correctement organisée pour optimiser l'impact ;
- Enfin, les promoteurs des galeries,

Force est de constater que les galeries commerciales ont souvent été victimes d'un relatif insuccès dans différentes villes du Royaume

trop souvent, cèdent la propriété des locaux, perdant ainsi le contrôle de leur merchandising : les acquéreurs peuvent alors développer les activités qu'ils souhaitent, entraînant souvent une multiplication d'activités commerciales peu visibles et n'attirant pas particulièrement la clientèle. Dès lors que ce mouvement est amorcé, il est difficile à enrayer, et la situation se dégrade alors d'année en année : baisse de fréquentation, augmentation d'activités peu attractives, emportant elle-même une réduction de la fréquentation...

Mais des expériences positives

Cependant, cette situation ne doit pas occulter les réussites notables de certains centres commerciaux, tel le Mega Mall à Rabat. A titre d'exemple, ce centre commercial, inauguré le 30 avril 2005, reçoit désormais près de 70.000 visiteurs par semaine. Il rassemble une centaine d'enseignes commerciales, 14 points de restauration, sur une surface d'environ 27.000 m², pour un chiffre d'affaires annuel supérieur à 440 millions de dirhams. Son originalité réside également dans le fait qu'il ne se conçoit pas seule-

ment comme un centre commercial, mais aussi comme un centre de loisirs. Dans cet esprit, il abrite une patinoire de 800 m², ainsi qu'un bowling et un espace enfants sur plus de 1.000 m². De nombreuses manifestations et expositions y sont organisées : artistes peintres, photographes, championnats d'échecs, de patinage artistique, etc. Le Mega Mall est ainsi également devenu un lieu de promenade pour les Rbatis.

Une nouvelle génération de projets

D'autres projets sont par ailleurs sur le point d'être achevés. Le Morocco Mall, tout d'abord, représente plus de 77.000 m² de surface commerciale et doit être livré avant la fin de l'année. Ce projet, développé par Nesk Investment et Aksal, sur une superficie de 10 hectares, représente un budget d'investissement de plus de 2 milliards de dirhams. Il a été annoncé⁽¹⁾ comme devant amener 15 millions de visiteurs par an. Il doit comprendre hypermarché, restaurants, salle de cinéma en 3 D, un aquapark, un jardin organique, et une patinoire qui accueillera compétitions et exhibitions. Par ailleurs, de nombreuses enseignes développées par les groupes Nesk et Aksal seront également présentes. Enfin, le Morocco Mall a fait sensation en annonçant l'implantation en son sein des Galeries Lafayette, qui font ainsi leur retour à Casablanca.

Tant par sa taille que par les moyens qui y sont déployés, ce projet constitue donc manifestement la mise en œuvre d'un concept qui n'a jamais été développé à ce jour au Royaume du Maroc.

Il emporte tout d'abord une interrogation quant à la capacité du marché d'absorber rapidement une offre telle que celle qui va être proposée à Casablanca en matière de locaux commerciaux. En effet, Casa Port, Anfa Place (20.000 m² annoncés), la Marina de

Casablanca (60.000 m² annoncés), vont également être livrés dans les prochains mois. Ces projets comportent tous des galeries ou espaces commerciaux. Trouveront-ils, dans cette dimension commerciale, un espace pour se développer rapidement à côté du géant que sera le Morocco Mall ? Sachant que la problématique ne consiste pas seulement à abriter des activités commerciales mais aussi et surtout à proposer des enseignes qui vont contribuer à la fréquentation des sites en attirant une clientèle spécifique. En d'autres termes, certains experts s'interrogent : compte tenu de la catégorie d'enseignes recherchées, ne va-t-on pas vers une suroffre ?

Et si l'on était déjà demain ?...

Mais au-delà de cette problématique ponctuelle, le Morocco Mall ouvre la porte à une nouvelle génération de centres commerciaux, tels qu'ils existent partout dans le monde, sur des modèles qui ont été initialement imaginés aux Etats Unis.

Généralement, ces shopping malls se développent autour de multiplexes cinématographiques qui représentent un chiffre d'affaires important, résultant pour majeure partie, contre toute attente, non des places vendues, mais des ventes de sodas et de pop corn qui y sont réalisées⁽²⁾...

De surcroît, ces complexes proposent généralement un « theming »⁽³⁾ spécifique. Ils constituent un lieu de loisirs, de distraction, et un endroit sûr pour les familles et les jeunes.

Aux Etats-Unis, de tels complexes sont même ouverts à une trentaine de kilomètres du centre-ville des grandes agglomérations. « Le shopping mall est devenu le centre ville des banlieues américaines. Il a pris la place de la fameuse « main street » des petites villes et du « downtown » des grandes »⁽⁴⁾.

On objectera que le Maroc, avec ses faibles fréquentations de salles de cinéma et le piratage chronique des œuvres cinématographiques, paraît s'opposer au développement de ce concept. Et pourtant, créé aux Etats-Unis, il s'est développé partout dans le monde : Brésil, Vénézuéla, Indonésie, en Egypte également, dans des villes telles que Le Caire, Alexandrie... Ainsi, l'on vient de tout le Moyen Orient

pour faire du shopping à City-Stars, l'un des plus importants complexes commerciaux du Moyen Orient, qui se situe à Nasr City, à 25 km à l'est du Caire. Et les deux multiplexes de City Stars font à eux seuls 20 % du box office égyptien⁽⁵⁾. Les distributeurs égyptiens estiment que, par le biais de ce concept, le nombre d'écrans, actuellement autour de 500, doublera d'ici à cinq ans⁽⁶⁾.

Aussi la question n'est-elle pas de savoir si ces nouveaux complexes apparaîtront au Maroc, mais quand. Or, des projets sont déjà à l'étude dans les cartons, notamment, d'investisseurs étrangers...

Egalement dans ce domaine de l'immobilier professionnel, une chose est

donc sûre : les années 2020 auront bien peu de points communs avec la décennie qui vient de s'achever...

Franck Dautria
Laforêt Immobilier – Monceau Investissement

(1) Maroc Hebdo International n°761 - A.Amourag

(2) C'est l'agro-business américain du maïs qui a identifié les salles de cinéma comme un débouché pour les surplus de production, et ce, dès les années 1950. « Mainstream, Enquête sur cette culture qui plaît à tout le monde », Frédéric Martel, éd. Flammarion, 2010.

(3) Le « theming » consiste à « donner un thème à un espace commercial en exagérant les stéréotypes d'un lieu imaginaire », ibid, 36.

(4) Ibid, 40.

(5) Ibid, 35.

(6) Ibid, 50.

kerix.net

Leader du BtoB au Maroc

+

EUROPAGES

L'annuaire international des affaires

Une Solution Complète

Pour vos relations nationales et internationales



130 pays - 16 langues

www.kerix.net

www.europages.com

Kerix • 402 Bd Zerkouni • Casablanca • Tél. : 0522 26 96 96* • Fax : 0522 26 35 89 • contact@kerix.info

Bourse : manque de visibilité en 2011

Au titre de l'année 2010, tous les indicateurs boursiers de la place de Casablanca ont affiché de fortes progressions. Le marché a surtout été dopé par l'opération stratégique SNI/ONA qui a impacté positivement sur les volumes échangés.

Après deux années de baisses consécutives en 2008 et 2009 durant lesquelles le MASI a cédé respectivement -20 % et -4,92 %, 2010 a été une année de reprise pour la Bourse de Casablanca. En effet, les deux principaux baromètres de la place, MASI et MADEX, ont enregistré des performances respectives de 21,17 % à 12 655,20 points et 22,10 % à 10 335,25 points. Outre le regain de confiance des investisseurs pour le marché boursier, la performance de la place est aussi liée aux bons résultats des sociétés cotées, à la reprise des opérations d'introduction en Bourse, à la résilience de l'économie marocaine face à la crise grâce surtout à la poursuite de la politique des grands projets structurants, à l'opération stratégique ONA/SNI, etc.

Parmi les valeurs qui ont le plus profité de l'intérêt des investisseurs, aussi bien nationaux qu'étrangers, figurent les valeurs minières qui bénéficient d'une bonne orientation des cours des métaux sur le marché mondial. Ainsi les cours des valeurs Managem, SMI et Minière de Touissit ont progressé de respectivement +183,75 % à 681 dirhams, +128,92 % à 1 900 dirhams et +72,23 % à 1 600 dirhams, contribuant ainsi positivement à la bonne orientation de la place. A côté des valeurs minières, les bancaires aussi se sont bien comportées grâce particulièrement aux deux premières banques de la place. Les cours des titres Attijariwafa bank et BCP ont progressé de respectivement +50,74 % à 407 dirhams et +72,84 % à 243 dirhams. Les investisseurs sont attirés par les bonnes performances financières réalisées par les deux établissements dans un contexte économique plutôt morose, à leurs stratégies de croissance aussi bien au niveau local qu'à l'international et à leurs perspectives de croissance intéressantes.



2011, manque de visibilité

En gros, la performance de la place casablancaise a surtout été portée en 2010 par les grosses capitalisations : Lafarge Ciments (+49,61 %), Delta Holding (+37,97 %), Cosumar (+46,07 %), Wafa Assurance (+48,87 %), Lesieur Cristal (+37,44 %), Ciments du Maroc (+28,07 %), Crédit du Maroc (+39,8 %), etc. Quelques capitalisations moyennes qui ont réalisé des opérations stratégiques se sont également bien comportées. C'est le cas notamment d'Unimer (acquisition du groupe français Vanelli par Sanam Holding), Disway (issue de la fusion Matel PC Market-Distrisoft) et Oulmès (cession des activités gazeuse) en affichant des performances respectives de +78,89 %, +43,8 % et +102,22 %. Grâce à ces performances, la capitalisation boursière s'est bonifiée de 70 milliards de dirhams en l'espace d'une année passant de 509 à 579 milliards de dirhams pour représenter environ 80 % du PIB. Maroc Télécom, avec une capitalisation de 131,86 milliards de dirhams, pèse 22,77 % de la capitalisation totale de la Bourse de Casablanca, devant Attijariwafa bank (13,57 %) et BMCE Bank (7,64 %).

Au niveau de la volumétrie, les transactions enregistrées au niveau de la

place ont porté sur un montant global de 205 milliards de dirhams en 2010. Les échanges ont été boostés par l'opération d'offre publique de retrait des holdings SNI et ONA. Sur le marché central actions, le volume des échanges a augmenté de 44,6 % à 104 milliards de dirhams grâce aux valeurs ONA (18,5 milliards), Attijariwafa bank (13,8 milliards), Addoha (11,96 milliards) et IAM (11,65 milliards). Les cinq valeurs les plus actives du marché ont réalisé environ 50 % des transactions enregistrées au niveau du marché central actions, attestant ainsi l'étroitesse de la corbeille casablancaise. Sur le marché de blocs, les échanges ont progressé de 36,5 % à 59,5 milliards de dirhams. Par ailleurs, l'année 2010 a été marquée par les introductions en bourse des sociétés Ennaki et CNIA Saada Assurances qui ont levé un montant global de 837,4 MDH.

Pour 2011, le marché boursier devrait être porté par les capacités de résilience de l'économie marocaine, les bons résultats et fondamentaux des sociétés cotées. Pour nombre d'analystes, le marché boursier devrait aussi bénéficier de l'arrivée de nouveaux émetteurs et les introductions en Bourse. Plusieurs opérations sont annoncées dont Méditel, Stroc, Maroc télécom (8 % du capital), etc. Toutefois, hormis Maroc Telecom dont la cession dépendra de l'Etat (dont le budget est mis à mal par la hausse des dépenses, notamment celles liées à la compensation et aux mesures prises ou qui seront prises durant l'année pour faire face à la grogne sociale), l'arrivée de nouveaux émetteurs semble actuellement hypothéquée par le manque de visibilité lié à la conjoncture politique et sociale régionale.

Rachid Alaoui
conjoncture@cfcm.org

Faciliter l'accès aux marchés publics

La CFCIM et la Trésorerie Générale du Royaume ont organisé une réunion technique le 20 avril dernier afin d'expliquer aux entreprises adhérentes les modalités d'accès aux marchés publics ainsi que l'impact de la réforme en cours.

Suite à la venue du Trésorier Général du Royaume, Nourredine Bensouda, à la CFCIM le 24 mars dernier, pour présenter la réforme en cours des marchés publics, la CFCIM et la TGR ont organisé une réunion technique le 20 avril afin d'expliquer plus en détail les modalités d'accès aux marchés publics ainsi que l'impact de la réforme en cours.

Animée par Omar Benaïcha - Président de la Commission Appui aux entreprises de la CFCIM et Directeur Général de Bureau Veritas Maroc - cette réunion a attiré nombre d'entreprises adhérentes, directement concernées par cette problématique.

Abdelaziz El Haddad, Chef de la division d'arbitrage à la TGR, a expliqué les objectifs et la teneur des nouvelles dispositions prévues par la réforme. La clarification et simplification des procédures, réclamées par les opérateurs, passeront notamment par la précision de l'offre la plus avantageuse selon la nature des prestations (fournitures, services, travaux), la généralisation de la révision des prix et la précision des critères d'appréciation des offres des soumissionnaires.

Consolider la concurrence

Afin de consolider la concurrence, le maître d'ouvrage sera obligé d'établir une décision en cas d'annulation de la procédure et de la publier sur le portail des marchés publics. Le recours aux appels d'offre restreints devra par ailleurs être justifié par un certificat administratif.

Un certain nombre de mesures ont également été prises afin de renforcer la gouvernance en matière de marchés publics, comme l'interdiction des conflits d'intérêts, l'insertion de nouveaux outils de passation et de gestion des marchés (achats groupés, marchés conception réalisation, appel à manifestation d'intérêt) ou encore la précision du contenu du rapport établi par le maître d'ouvrage en cas de recours

aux marchés négociés avec publicité et concurrence.

Une saine concurrence passe aussi par la fiabilité du processus de recours. La réforme prévoit à cet effet la réservation d'un chapitre aux recours en matière de passation des marchés (recours hiérarchique, administratif et juridictionnel), la fixation d'un délai de 30 jours maximum au ministre pour répondre à la requête d'un soumissionnaire, la saisine directe de la commission des marchés par le requérant et information du maître d'ouvrage, et la fixation d'un délai de 10 jours maximum au soumissionnaire pour saisir la commission des marchés. La réforme prévoit aussi la fixation d'un délai de 30 jours à la commission des marchés pour répondre au premier ministre, au ministre et au requérant, l'introduction d'un délai d'attente (stand - still)

de 15 jours en matière d'approbation des marchés afin de permettre aux concurrents d'introduire des recours éventuels et la réforme de la commission des marchés (renforcement des moyens et élargissement des prérogatives de la commission).

Quel(s) contrôle(s) ?

Abdelmjid Boutaqbout, Chef de la mission d'expertise en matière de marchés

publics à la TGR, a ensuite détaillé aux participants le système de contrôle en place au Maroc (administratif, juridictionnel, politique). Il a réitéré l'engagement des autorités à réformer le contrôle et accompagner les ordonnateurs, rappelant également que « le succès de la réforme du contrôle est tributaire de l'engagement de tous les acteurs de la gestion des dépenses de l'Etat ».

« Le succès de la réforme du contrôle est tributaire de l'engagement de tous les acteurs de la gestion des dépenses de l'Etat »

Système de contrôle des marchés publics

Contrôle politique :

- Parlement

Contrôle administratif :

- Budget
- TGR (régularité et validité)
- IGF
- IGM

Contrôle juridictionnel :

- Cour des Comptes
- Cours Régionales des Comptes

Source : TGR



imprimerie
Alamia

Km 9.2, route de Rabat,
Ain Sebaâ - Casablanca - Maroc
Tél. : +212 5 22 35 04 82
+212 5 22 35 18 37
Fax : +212 5 22 35 89 31

Mobile Standard :
+ 212 6 61 41 70 95 /96
alamia@alamia.ma
www.alamia.ma

La référence pour l'impression et l'emballage en carton

La diversité et la performance de notre parc machines nous permet de réaliser tous les travaux d'impression et d'emballage de toutes sortes de boîtes et caisses en carton pour moyennes et grandes industries : Agro-alimentaire, médicale, conserverie, pâtisserie, Hygiène (boîtes à mouchoirs)...

Notre production englobe aussi l'impression de tous les supports de communication : catalogues, brochures, chemises, affiches, dépliants, liasses, carnets, enveloppes, notices...

Tous nos moyens sont mis à la disposition de nos clients pour une satisfaction totale.

Imtiaz, Moussanada : comment ça marche ?

Conditions d'éligibilité, financements, démarches : l'ANPME fait le point sur Imtiaz et Moussanada, programmes d'appui aux PME/PMI.

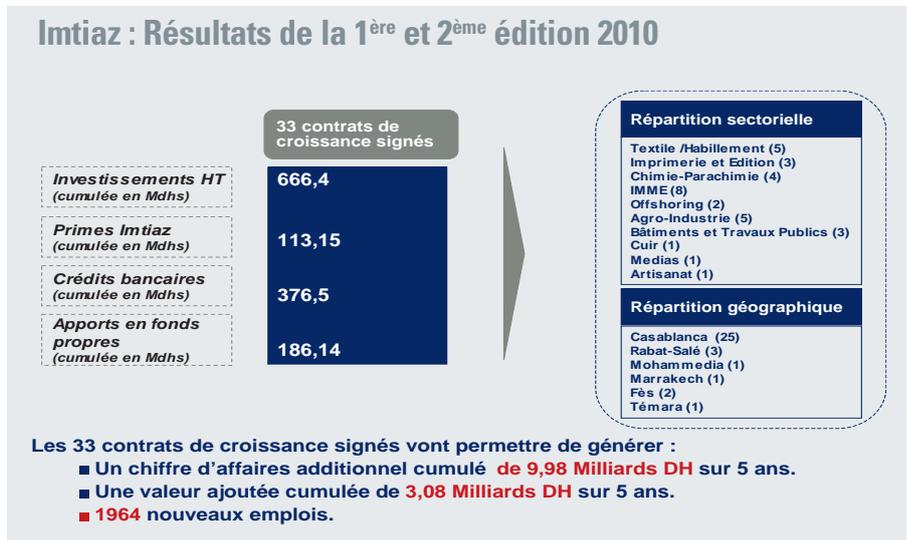
Latifa Echihabi, Directrice générale de l'ANPME, a animé une réunion technique le 7 avril dernier à la CFCIM afin d'expliquer et détailler les modalités de fonctionnement des deux principaux programmes d'appui aux PME/PMI : Imtiaz et Moussanada, créés par le Pacte National pour l'Emergence Industrielle.

Imtiaz : prime à l'investissement

Le programme Imtiaz est une compétition nationale d'investissement destinée aux entreprises porteuses d'un projet de développement et souhaitant bénéficier d'une prime à l'investissement matériel et immatériel correspondant à 20 % de l'investissement total. La prime peut atteindre 5 millions DH.

Imtiaz s'adresse à toute entreprise ayant au minimum 2 ans d'existence, porteuse d'un projet de développement, inscrite au registre du commerce et en situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS, et dont le CA annuel hors taxe est inférieur ou égal à 175 millions DH. Comment bénéficier du programme ? Le dossier est à retirer auprès de l'ANPME, sur son site internet (www.anpme.ma) ou auprès d'une des banques partenaires. Comme pour un dossier d'investissement classique, c'est votre banquier qui l'examine puis le transmet directement à l'ANPME avec son accord de principe et le rating qu'il a fait de votre entreprise. Une fois la candidature obtenue, le dossier est évalué par l'ANPME : situation de l'entreprise, qualité du projet. Un Comité Public-Privé est ensuite chargé de sélectionner les meilleurs dossiers. Les entreprises retenues signeront un « contrat de croissance » avec l'ANPME qui fixe le montant de la prime Imtiaz et le planning de réalisation. Le financement s'étale sur une période maximale de 36 mois. Les fonds sont débloqués par l'ANPME en trois tranches :

- 30 % du montant de la prime versée à l'entreprise lorsque le projet sera réalisé à 30 %



- 40 % de la prime lorsque le projet sera réalisé à 60 %
- Le reliquat qui sera versé une fois le projet de développement achevé

Moussanada : appui à la compétitivité

Le programme Moussanada est un programme d'accompagnement des PME, à travers la mise en place de programmes d'appui fonctionnels accessibles à l'ensemble des secteurs. Il se décline en 3 offres :

- Offre transverse d'optimisation des supports : Stratégie, Fonction commerciale, Organisation/qualité, Fonction Financière, etc., et qui s'adresse aux PME tous secteurs confondus
- Offre sectorielle cœur de métier : vise à développer les compétences métiers des PME, tels les processus de production, l'approvisionnement, le design, la R&D, etc.
- Offre sectorielle TI : accélérer l'intégration des technologies de l'information au sein des PME (progiciels métiers adaptés à chaque secteur)

Le programme Moussanada est ouvert aux PME ayant au minimum 2 ans d'existence, inscrites au registre du commerce et en situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS, qui réalisent un CA annuel hors taxe inférieur ou égal à 175 millions DH et qui affichent une performance économique satisfaisante.

Pour bénéficier du programme, l'entreprise doit déposer une demande de participation auprès de l'ANPME ; elle signe ensuite un contrat de prestation de services avec un partenaire référencé au Répertoire des Compétences de l'ANPME, ayant présenté une offre de services à l'entreprise. Enfin, l'ANPME et la PME signent une convention de partenariat qui précise notamment les objectifs d'amélioration de la performance à atteindre, sur la base du contrat de prestation de services PME-Prestataire.

Au niveau des financements : pour les offres transverse et sectorielle cœur de métier, l'ANPME finance 60 % du coût de la prestation (TTC) dans la limite de 600 000 DH par entreprise. Pour l'offre sectorielle TI, l'ANPME finance l'acquisition des systèmes d'information et leur implémentation à hauteur de 60 % du coût de la prestation (TTC) dans une limite de 400 000 DH par entreprise.

La durée d'exécution cumulée des actions ne devra pas excéder 36 mois.

Plus d'informations :

www.anpme.ma

Info-Centre de l'ANPME :

05 37 26 26 25

Christophe Guguen
conjoncture@cfcim.org

Soigner ses relations publiques

Caisse de résonance pour l'entreprise, les relations presse ont connu un boom ces dernières années. Ficelles de pro pour une pratique qui gagne le web.

« Si j'avais 1 dollar à mettre en communication, je le mettrais en relations publiques », le propos est de Bill Gates. Bien connues des communicants, les relations publiques contribuent à la politique d'image de l'entreprise. Elles permettent de convaincre et de fédérer ses différents publics. La variété des publics justement, c'est ce qui la distingue de la communication dite « grand public » qui s'adresse le plus souvent au consommateur final. Salariés, consommateurs, mouvements

associatifs, pouvoirs publics/collectivités, actionnaires, investisseurs, distributeurs, partenaires, prescripteurs ou médias... Les relations publiques s'attachent à ces nombreux publics intermédiaires. Avec pour chacun des enjeux qui demandent une communication adaptée. D'après le Syntec Conseil en Relations Publiques, il s'agit « des démarches de communication personnalisées (...) visant à promouvoir durablement une notoriété ou une réputation pour une institution, une société, une marque, un produit, une idée ou une personnalité. ». Un marché chiffré à 4,9 milliards d'euros en France en 2009. Une pratique qui s'est largement répandue ces dix

dernières années au Maroc en particulier auprès des médias. On parle alors de relations presse. « Il y a dix ans, seules les entreprises internationales étaient

enclines aux relations presse. Le marché marocain, n'y était pas disposé, n'y voyant pas d'intérêt, il y avait encore un lien étroit entre une publicité contre un article. L'entreprise marocaine a vu le pouvoir des relations presse. Elle est de plus en plus préoccupée par son image de marque dans les médias » explique Sylvie Tailliez, fondatrice de l'agence de relations presse PI Art.



Ecoute et proximité, gare au clientélisme

Lancement de produits, résultats financiers, action de sponsoring... informer les medias et diffuser régulièrement des informations sur la vie de l'entreprise, c'est maximiser sa présence dans l'esprit du consommateur quand tout va bien. Mais également en cas de crise. L'entreprise gagne alors à prendre la parole pour expliquer. Avec une communication déjà établie, les relais n'en seront que meilleurs dans la forme comme dans le fond. « Le principe, c'est la citation de Beuve-Méry : la proximité dans la distance. Il faut chercher la proximité avec les cibles et les institutions tout en respectant la distance nécessaire. »

explique Najib El Amrani, attaché de presse de Maroc Telecom. Le bon chargé de relations presse se doit donc d'allier dans son arc proximité, sens humain et rigueur professionnelle. « Il

faut être à l'écoute, disponible, réactif, voire proactif. » poursuit encore Sylvie Tailliez. Comme dans l'ensemble des métiers du conseil, l'écoute est finalement le meilleur des baromètres.

Si les spécialistes convergent sur l'importance de l'écoute et de la proximité, le piège le plus notoire réside dans le clientélisme. Peu bénéfique à terme pour l'image de l'entreprise, il fait partie

des écueils du métier. Pour Najib El Amrani, « Il faut développer des relations humaines avec les journalistes et les décideurs en évitant de tomber dans le clientélisme. La notion de réseau est clientéliste, celle de contact est de l'ordre des relations humaines et de la complicité innocente ». L'équilibre tient souvent à un fil, c'est là les ressorts du métier.

Ne s'improvise pas chargé de relations presse qui veut

En relation presse, les messages diffusés doivent interpeller le journaliste et lui fournir une information de contenu susceptible de l'intéresser. « Il ne faut pas confondre relations presse et publicité gratuite. » met en garde notre attaché de presse. La confusion, souvent fréquente, suscite le rejet d'une information non objective, contraire aux chartes de déontologie de la presse. Certains l'ont appris à leurs dépens. « Je pense par exemple au reportage diffusé sur France 5 à propos de la station de Saïdia la veille des Assises du Tourisme. Un commercial n'est pas un chargé de relations presse. C'est un métier. » indique encore Najib El Amrani. En la matière, plus le champ d'intervention de l'entreprise est sensible, plus la fonction est cruciale. Finesse et doigté s'avèrent là encore de précieux amis. « Le grand public s'intéresse à la chose publique et l'entreprise se doit de communiquer et de réagir. Depuis le 20 février, certaines entreprises rencontrent des problèmes, car elles apportent de mauvaises réponses » poursuit encore l'attaché de presse de Maroc Telecom.

Enfin, nouveaux faiseurs et « propagateurs » d'opinion : les sites communautaires et informatifs. Ces plate-formes d'opinions multi-cibles s'imposent aujourd'hui comme de puissants relais d'image et contacts incontournables pour les chargés de relations (presse ou publiques).

Anne-Sophie Colly
conjoncture@cfcim.org



www.vip-pro.ma

Very
Intelligent
Professionals
VIP CLUB

Avec ACTYS,
vous êtes
unique!



Green DBR



- Destinée à tous les professionnels, la solution TOTAL ACTYS permet :
- ✓ Un choix de services à la carte, paramétrables à la demande,
 - ✓ Le règlement des achats en stations-service TOTAL et ATLAS SAHARA dont le carburant, les lubrifiants et la vidange, le lavage, la boutique et la restauration,
 - ✓ Le règlement des droits de péage sur les autoroutes du Maroc.

Pour vous permettre de bénéficier d'une solution sur-mesure, contactez-nous au 0801 000 023 ou rendez-vous sur www.vip-pro.ma



N° Eco Du lundi au vendredi de 9h à 18h
0801 000 023

Vous ne viendrez plus chez nous par hasard

TOTAL

Lutte contre l'échec scolaire : les anti-sèches des entreprises pionnières

Pour enrayer la gangrène bien connue de l'abandon scolaire, les entreprises se mobilisent. Soutenir les élèves en difficulté et gérer les projets éducatifs... un nouveau métier pour ces acteurs du développement durable. Au tableau : défis, promesses et succès !

Assurer l'éducation primaire pour tous, c'est le 2^{ème} des Objectifs du Millénaire pour le Développement signés par les gouvernements à l'ONU en 2000. Il s'agit « de donner à tous les enfants, garçons et filles, partout dans le monde, les moyens d'achever un cycle complet d'études primaires d'ici à 2015 ». Instruire, ce pilier du développement, mobilise les associations depuis plusieurs années. Une poignée d'entreprises s'en est également saisie. Sous le titre, « Développer l'engagement sociétal », la CGEM y consacre d'ailleurs l'article 9 de sa Charte de responsabilité sociale.

Focus sur la méthode

« Lutter contre l'échec et l'abandon scolaire sont nos deux objectifs principaux. Pour y arriver, nous travaillons sur le niveau des enfants et sur la formation des professeurs. C'est un objectif secondaire mais important puisque nous formons les professeurs qui dispensent les cours. » explique Afaf Aït Amara, Directrice de la Fondation Sanady qui signifie « mon support, mon appui » en arabe. Créée par Delassus pour les enfants d'ouvriers, la Fondation Sanady a placé l'accompagnement pédagogique au cœur de sa démarche. Un accompagnement qui inclut 4 inspecteurs de l'Éducation nationale, 95 professeurs et 4 superviseurs. Côté élèves, ils sont 1.500, soit une hausse de 25 % en une année. Avec une ambition claire de réussite, l'équipe a souhaité se pencher rapidement sur la méthode et s'entourer d'un prestataire spécialisé. « L'objectif de cette mission était de définir les objectifs de la Fondation sur trois ans avec un plan d'action détaillé et un accompagnement sur les aspects à la fois pédagogiques et plus stratégiques pour la croissance et la pérennité de la Fondation. » poursuit Afaf Aït Amara. Une réflexion sur la méthode, également menée au sein de



la Fondation Medersat.com depuis son lancement en 1995 par BMCE-Bank. Elle entend encourager le savoir faire, l'initiative et l'ouverture d'esprit. A l'appui de cette vision, des outils notamment multimédia dans les écoles. L'ouverture le 11 avril dernier d'une nouvelle unité à Figuij porte à 60 les écoles créées sous le label « medersat.com » et à 136 les unités pré-scolaires. Objectif de ces approches : combler de façon pragmatique les défaillances du système éducatif et obtenir des résultats concrets. La démarche semble porter ses fruits. Medersat affiche 98 % de taux de fidélité et Sanady un taux de passage d'une classe à l'autre de 95 % avec 76 % de réussite au bac, contre un taux national de 49 %.

« Le besoin est immense, nous souhaitons faire des émules »

Le message est clair. Il émane de Kacem-Bennani Smires fondateur du projet en 2003. « Nous souhaitons grandir le plus possible car le besoin est immense dans le pays. Nous avons ressenti un effet gagnant-gagnant pour toutes les parties concernées, enfants, parents et entreprises » Sanady compte aujourd'hui 18 entreprises, 8 de plus qu'en 2009. Les entreprises adhérentes

paient pour les enfants qu'elles inscrivent. Un fonctionnement simple qui assure et clôt d'emblée la question des ressources financières. Pour autant, la Fondation cherche à mobiliser d'autres entreprises et s'est engagée clairement dans une dynamique de prospection profitant là encore des meilleurs outils de la gestion entrepreneuriale.

L'approche entend privilégier un accompagnement éducatif dans la durée pour conduire les enfants au Bac. L'équipe, comme de nombreux spécialistes, rappelle que la réussite d'un enfant impacte souvent sa famille. « Assurer le soutien scolaire des enfants permet éventuellement d'assurer un meilleur futur pour l'ouvrier. Si son enfant réussit, une mère a des chances pour que son avenir s'améliore pour elle et pour son enfant. » conclut Kacem Bennani-Smires.

Casser la spirale de la reproduction sociale chère à Pierre Bourdieu, préparer les générations à venir en faisant le pari d'une plus grande égalité scolaire, une démarche qui ramène à son sens premier la notion – souvent banalisée – de développement durable.

Anne-Sophie Colly
conjoncture@cfcim.org

www.vip-pro.ma

Very
Intelligent
Professionals
VIP
club

Avec ACTYS,
vous êtes zen!

Green DBS



Destinée à tous les professionnels, la solution TOTAL ACTYS permet :

- ✓ Un relevé détaillé de vos consommations,
- ✓ Une vision instantanée de l'utilisation de chacune de vos cartes,
- ✓ L'analyse des consommations véhicule par véhicule,
- ✓ Un outil de gestion en ligne personnalisé.

Pour vous permettre d'atteindre un niveau d'efficacité et de sérénité supérieur, contactez-nous au 0801 000 023 ou rendez-vous sur www.vip-pro.ma



N° ECO Du lundi au vendredi de 9h à 18h
0801 000 023

Vous ne viendrez plus chez nous par hasard

TOTAL

E-réputation : contrôler et maîtriser sa présence sur internet

Interview avec Jacques Digout, Directeur des programmes ESC Toulouse à Casablanca (campus CFCIM) et auteur d'un ouvrage en préparation sur la « e-Réputation des marques et des produits ».



Conjoncture : Comment définir le concept de « e-réputation » ?

Jacques Digout : L'e-réputation est le résultat de ce qu'une personne peut se forger comme avis sur vous grâce à ce qu'elle va trouver dans le web. Elle y rencontrera des éléments que vous y aurez déposés volontairement (le profil que vous avez par exemple créé dans ces réseaux sociaux professionnels que sont Viadeo ou LinkedIn, le site de votre entreprise, ...). Le fouineur y trouvera également ce que vous y aurez laissé parfois involontairement, « à l'insu de votre plein gré », par exemple quand vous avez indiqué à Amazon quels sont vos sujets préférés pour que vos amis vous offrent livres ou CD qui correspondent réellement à vos goûts. Enfin, il sera possible de repérer ce que les autres ont dit de vous (vos amis sur Facebook qui taguent les photos où vous vous trouvez, vos consommateurs qui donnent leurs avis sur vos produits ou vos services, vos employés qui parlent de leur entreprise, ...). La e-réputation, voulue ou subie, c'est ce que vous dites de vous, mais surtout ce que les autres en disent. Le web favorise ces dépôts d'information au travers de ses hégémoniques réseaux sociaux, des blogs ou du micro-blogging instantané qu'est Twitter, des forums, des moteurs de dépôt d'avis en ligne, ... Les internautes alimentent le phénomène avec leurs comportements de génération dite « Y » toujours en ligne et avides de communiquer. Et comme ils sont de plus en plus équipés de ces matériels mobiles qui les accompagnent partout et tout le temps, le phénomène ne fait que s'accroître.

Au final, tout concourt à une explosion combinatoire des informations, des avis, ... qui constituent votre réputation à base d'informations récentes, mais aussi de traces numériques qui se sont accumulées au fil du temps en strates successives et dont vous ne savez pas vous départir.

Est-ce que toutes les entreprises sont concernées (même les PME/PMI) ?

L'e-Réputation concerne à la fois les individus, mais aussi les marques et leurs produits. Toute entreprise qui a un client, un employé, un stagiaire, ... à même de s'exprimer sur le web est potentiellement concernée par le phénomène. Tout individu qui cherchera un nouvel emploi ou un collaborateur croisera l'identité numérique. Toute personne qui cherchera un hôtel pour ses prochaines vacances ou qui souhaitera louer sa chambre d'hôte devra se préoccuper d'image en ligne.

Quels outils, quelles ressources, les entreprises peuvent-elles mettre en place ?

En tout premier lieu, et c'est primordial, il faut être informé de ce qui se dit de vous, de votre marque ou de vos produits sur le web. Comment pourriez-vous réagir si vous n'êtes pas au courant ? La recherche ponctuelle dans des moteurs de recherche traditionnels comme Google ou plus spécifiquement dédiés (ex. www.123people.com) ne constitue pas une approche suffisante. Il faut automatiser ces recherches pour que le web lui-même, sans intervention de votre part, surveille ce qui se dit de vous, de votre marque ou de vos produits. Des outils gratuits comme 'Google Alertes' peuvent ici être utiles. Il est utile d'anticiper sur la perception que vous voudriez que prospects, actionnaires potentiels, candidats au recrutement, ... aient de vous. Il faut réfléchir à cette image que vous voulez donner, aux lieux pour l'exprimer. Ce sera à vous en direct ou à vos prestataires d'assurer cette diffusion organisée et cohérente d'informations vous concernant. Sachant bien sûr que ce n'est pas ce que vous direz vous-même qui sera le plus crédible. Il vous faudra aussi repérer les 'influenceurs' à même de parler de vous et trouver la façon d'in-

fléchir leurs avis. Un métier à temps plein, un métier de spécialiste.

Un métier nouveau que les entreprises et les agences de communication recherchent de plus en plus fréquemment comme la perle rare : « Community Manager » (*).

Si cette information, fréquente et aux sources variées, est facilement repérable sur le web. Si elle remonte dans les premiers liens au moment des requêtes formulées sur vos produits ou votre marque, elle sera votre bouclier en cas de crise. Qui peut garantir qu'un ancien employé ne ternira pas votre image en communiquant négativement sur vous dans les forums ? Êtes-vous sûr que jamais un client déçu ne se défoulera en ligne ? Et bien d'autres raisons peuvent faire qu'un jour ou l'autre vous pourriez être impacté par une cyber-crise. Votre présence en ligne antérieure permettra d'en atténuer l'impact.

Écouter ce qui se dit de soi, de sa marque et de ses produits et être proactif en investissant le monde du web par une communication appropriée constitue le minimum de ce que toute entreprise soucieuse de sa communication se doit aujourd'hui de faire sur le web. A fortiori si son activité l'expose ou lui impose d'être particulièrement visible comme par exemple des activités de B2C ou à l'international. En cas de besoin plus pressant, des prestataires spécialisés peuvent proposer des services dédiés.

(*) à noter : l'ESC Toulouse et la CFCIM lancent à la rentrée prochaine la première formation MSc « Community Manager ». Ce programme est lancé simultanément sur les trois sites de Toulouse, Paris et Casablanca.

www.vip-pro.ma

Very
Intelligent
Professionals
V.I.P. CLUB

Avec **ACTYS**,
vous êtes le maître
du jeu!

Green DBB



Destinée à tous les professionnels, la solution TOTAL ACTYS permet :

- ✓ Des transactions sécurisées par codes confidentiels,
- ✓ Des plafonds d'achat mensuels,
- ✓ La saisie du kilométrage par véhicule.

Pour vous permettre d'atteindre un niveau de maîtrise et de sécurité supérieur, contactez-nous au 0801 000 023 ou rendez-vous sur www.vip-pro.ma



N° Eco Du lundi au vendredi de 9h à 18h

0801 000 023

Vous ne viendrez plus chez nous par hasard

TOTAL

Optimis

*Nous baissons nos tarifs,
vous augmentez vos performances.*



Nouvelles baisses tarifaires* sur votre abonnement mobile Optimis !

En plus de l'intra-flotte Fixe et Mobile gratuite, communiquez désormais vers tous les fixes nationaux à **0.40 DH HT/min seulement**, et vers les mobiles à **0,95 DH HT**, quel que soit l'opérateur. Bénéficiez également de remises sur vos frais d'abonnement et options selon votre niveau de consommation. Avec l'offre mobile Optimis de Maroc Telecom, gagnez en performance et en économie.