

# Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

A l'intérieur,  
vos invitations pour

**KIMIA AFRICA**  
Salon des Matières Premières  
et des Technologies de la Chimie 2017

26 - 28 septembre 2017

L'INVITÉ DE CONJONCTURE  
KARIM CHEIKH



## Quelle ubérisation pour le Maroc ?

Etat des lieux  
et perspectives

**DESK**  
COMMERCE  
INTERNATIONAL

La CFCIM lance son  
DESK Commerce  
International

 **Kluster  
CFCIM**

La CFCIM lance son  
programme d'appui  
aux startups



Savoir acheter avec  
efficience :  
les questions à se poser



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



مصرف المغرب  
CRÉDIT DU MAROC  
ENTREPRISES

# #ALACONQUETEDES MARCHES PUBLICS!

EN PARTENARIAT AVEC FINEA , LE CRÉDIT DU MAROC VOUS ACCOMPAGNE  
DANS LE FINANCEMENT DE VOS CONQUÊTES DES MARCHÉS PUBLICS



- UN PROCESSUS SIMPLE POUR VOUS ÉVITER LES DÉPLACEMENTS EN AGENCE
- UN DÉLAI DE RÉPONSE COURT
- UN SERVICE 100% DÉMATÉRIALISÉ PERMETTANT UNE GESTION SIMPLE DE LA TRÉSORERIE CLIENT



RÉACTIVITÉ



ACCOMPAGNEMENT



FINANCEMENT



[www.cdm.co.ma](http://www.cdm.co.ma)



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

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



## Editorial

# Quelle ubérisation pour le Maroc ?

## Un modèle économique en pleine croissance

Philippe-Edern KLEIN  
Président

Le Maroc n'a pas échappé à la vague Uber et les chauffeurs de l'entreprise californienne de VTC sillonnent désormais Casablanca, tout comme ceux de sa concurrente émirienne Careem. L'ubérisation, à savoir la mise en relation directe des prestataires et des clients via Internet, a commencé dès 2011 au Maroc. L'hôtellerie, la distribution et bien sûr les VTC sont autant de secteurs qui ont vu arriver de nouveaux acteurs ubérisés.

Vont-ils bouleverser l'économie marocaine ? Ces entreprises devront, en tout cas, prouver aux clients que leurs services apportent une réelle valeur ajoutée. Ils devront aussi convaincre leurs prestataires de les rejoindre en leur offrant suffisamment de garanties. Leurs dirigeants assurent, toutefois, que tout le monde y trouve son compte. Les autorités, de leur côté, se posent la question de l'encadrement de ces nouvelles activités.

Un autre phénomène connaît un développement de plus en plus visible sur le marché marocain : l'émergence des startups. Alors que le secteur est en pleine structuration, la CFCIM lance, en septembre, son tout nouveau programme d'appui aux startups, le « Kluster Startups CFCIM ». L'objectif : faire profiter, chaque année, à cinq jeunes pousses de l'accompagnement d'experts, d'un programme de mentoring, du parrainage d'un membre de la Chambre, de l'accès au Club des Business Angels de la CFCIM qui pourront leur apporter le financement nécessaire au développement de leurs activités, etc.

Temps fort de cette rentrée, le salon KIMIA AFRICA se déroulera du 26 au 28 septembre prochain au Centre International de Conférences et d'Expositions de Casablanca. Organisée par la CFCIM, en partenariat avec la Fédération de la Chimie et de la Parachimie, cette 2<sup>e</sup> édition réunira tous les acteurs de la filière. Cette plateforme de business et d'échanges illustre le dynamisme de ce secteur résolument tourné vers l'Afrique.

J'ai une pensée particulière, en ce mois de septembre, pour les étudiants de notre École Française des Affaires (EFA).

Bonne chance à eux et bonne rentrée à toutes et à tous !



Conjoncture est édité par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc ► 15, avenue Mers Sultan - 20 130 Casablanca. Tél. LG : 05 22 20 90 90. Fax : 05 22 20 01 30. E-mail : [conjoncture@cfcim.org](mailto:conjoncture@cfcim.org). Site Web : [www.cfcim.org](http://www.cfcim.org) ► **Directeur de la**

**publication** Philippe-Edern Klein ► **Rédacteur en chef** Philippe Confais ► **Président du Comité de rédaction** Serge Mak ► **Secrétaire de rédaction-journaliste** Nadia Kabbaj ► **Directrice Communication** Wadad Sebti ► **Ont collaboré à ce numéro** Marie-Cécile Tardieu, Laurence Jacquot, Société de Bourse M.S.IN, Thomas Brun, Remy Pigaglio, Meryem Bennis, les administrateurs et collaborateurs de la CFCIM ► **Crédits photos** CFCIM, Fotolia, Ambassade de France, DR ► **Conception graphique** Sophie Goldryng ► **Mise en page** Mohamed Afandi ► **Impression** Direct Print (Procédé CTP) ► ISSN : 28 510 164 ► Numéro tiré à 13 500 exemplaires.



**PUBLICITÉS**

**Mariam Bakkali** Tél. : 05 22 93 11 95 - 05 22 93 81 28 GSM : 06 61 71 10 80 [mariam.bakkali@menara.ma](mailto:mariam.bakkali@menara.ma)  
**Anne-Marie Jacquin** Tél. : 05 22 30 35 17 GSM : 06 61 45 11 04 [jacquinn\\_annemarie@yahoo.fr](mailto:jacquinn_annemarie@yahoo.fr)  
**Nadia Kais** Tél. : 05 22 23 66 61 GSM : 06 69 61 69 01 [kais.communication@gmail.com](mailto:kais.communication@gmail.com)





# DANS UN MONDE QUI CHANGE, UNE SEULE CLÉ PEUT OUVRIR PLUSIEURS MARCHÉS



**SOLUTIONS COMMERCE INTERNATIONAL BMCI**  
DÉVELOPPEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE SÉRÉNITÉ  
DE PAR LE MONDE.

BMCI.MA



**BMCI**  
GROUPE BNP PARIBAS

La banque  
d'un monde  
qui change

# Sommaire

## Echos Maroc

- 8 Le SISTEP, rendez-vous phare du secteur des IMME
- 10 L'invité de Conjoncture : Karim Cheikh
- 12 Service économique de l'Ambassade de France
- 14 Indicateurs économiques et financiers

## Echos International

- 16 Risque pays : l'évaluation de Coface
- 16 Forum International de la Finance à Paris



## ZOOM

### Quelle ubérisation pour le Maroc ? Etat des lieux et perspectives

- 20 Une ubérisation à géométrie variable
- 24 Les enjeux de l'ubérisation du travail
- 28 Entretien avec Meryem Belqziz, Directrice Générale Uber Maroc
- 30 Entretien avec Larbi Alaoui Belrhiti, Directeur Général JUMIA Maroc
- 32 Entretien avec Emmanuel Exposito, Directeur des opérations, afineety



## Regardsd'experts

- 34 **Management** : Savoir acheter avec efficience : les questions à se poser

## Initiatives durables

- 36 Le Jardin de Zineb, « un projet-pilote de l'économie sociale et solidaire »

## ActusCFCIM

- 38 KIMIA AFRICA, vitrine de l'industrie chimique et parachimique
- 39 La CFCIM lance son programme d'appui aux startups
- 40 DESK Commerce International de la CFCIM : un accompagnement pointu pour l'import/export

## On en parle aussi...

- 46 **L'association du mois** : Association Petit Ange Sociale
- 46 **Agenda Culturel de l'Institut français du Maroc**



## Faurecia inaugure une nouvelle usine à Salé



Après Kénitra, Faurecia s'installe à Salé et ouvre une nouvelle usine dédiée à la fabrication de sièges automobiles. L'équipementier, qui figure parmi les leaders internationaux du secteur, a organisé une cérémonie d'inauguration le 13 juillet 2017, en présence de Moulay Hafid Elalamy, Ministre de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Economie Numérique et de Patrick Koller, Directeur Général de Faurecia.

L'usine, qui s'étend sur 12 800 m<sup>2</sup>, produit chaque jour 10 000 coiffes cuirs et textiles de sièges automobiles, notamment pour Peugeot. Représentant un investissement de 170 millions de dirhams, le projet a généré plus de 1 300 emplois, avec la perspective d'accueillir, à terme, 1 800 salariés. Patrick Koller a, par ailleurs, annoncé l'ouverture en 2018 d'un 3<sup>e</sup> site industriel à Kénitra. Celui-ci sera dédié aux activités intérieurs et mobilité propre. \*

## Lancement du premier guide pour les voyageurs marocains

Les Marocains ont désormais leur guide de voyages en ligne. Le nouveau site [leguidedesvoyageurs.ma](http://leguidedesvoyageurs.ma) propose une mine d'informations pratiques concernant les visas, le budget, les moyens de transport, etc. mais aussi les bonnes adresses recommandées par les voyageurs marocains (visites, restaurants, hôtels...) classées par destination. Le site met également en avant les blogueurs voyage marocains en relayant leurs articles et vidéos. La fondatrice du site, Rita Berrada, est une globe-trotteuse passionnée qui a visité plus de 40 pays. Elle anime, à travers son groupe Facebook, le Forum des voyageurs marocains, une communauté de près de 35 000 membres qui s'échangent photos, conseils et expériences et trouvent réponse aux nombreuses questions que l'on peut se poser avant le départ. \*

## 2<sup>e</sup> édition du salon Africa It Expo

DÉDIÉ AUX TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION, AFRICA IT EXPO (AITEK) se tiendra du 27 au 29 septembre 2017 à l'Office des Foires et Expositions de Casablanca.



Organisé par l'Apebi, Fédération Marocaine des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring, ce salon international

portera sur le thème suivant : « L'innovation numérique au service des organisations ». Cette rencontre se veut la vitrine du savoir-faire et des expertises multi-sectorielles de ce secteur (édition, e-commerce, offshoring, big data, infrastructures, mobilité, Cloud, sécurité, e-paiement, etc.). Elle accueillera le Cameroun et le Nigéria comme pays à l'honneur. 10 000 visiteurs et 40 experts intervenants nationaux et internationaux y sont attendus.

## Sommet annuel du Club Women in Africa à Marrakech

LE PREMIER SOMMET ANNUEL DU CLUB WOMEN IN AFRICA se tiendra du 25 au 27 septembre 2017 à Marrakech. La rencontre réunira plus de 300 leaders (femmes et hommes) autour du thème « Investir pour une meilleure gouvernance avec les femmes africaines ». Les participants débattront notamment des actions concrètes à mettre en place afin d'améliorer l'état de la gouvernance africaine et d'offrir aux femmes africaines une plus grande place dans le leadership de leur pays.



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

DACHSER Interlocking

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



## Le SISTEP, rendez-vous phare du secteur des IMME

Les Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques se retrouvent du 22 au 25 novembre au SISTEP sous le thème « L'industrie, vecteur du développement en Afrique ».



### 3 questions à Abdelhamid Souiri,

Président de la Fédération marocaine des Industries

Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques (FIMME)

#### Présentez-nous le salon SISTEP (date, lieu, nombre de visiteurs et d'exposants attendus).

Organisé par la Fédération des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques (FIMME), sous l'égide du Ministère de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce, et de l'Economie Numérique et du Ministère de l'Equipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau, le SISTEP est l'un des principaux événements du monde industriel au Maroc. Il se veut être le rendez-vous phare des acteurs du secteur des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques (IMME).

La onzième édition du SISTEP (Salon International de Sous-Traitance, d'approvisionnement Et de Partenariat) se tiendra du 22 au 25 Novembre 2017 à l'Office des Foires et Expositions de Casablanca sous le thème « L'industrie, vecteur du développement en Afrique ».

Pour cette nouvelle version du SISTEP, riche en expositions, conférences et rencontres B2B, nous attendons de l'ordre de 300 exposants et 30 000 visiteurs. Les professionnels seront amenés à se réunir et échanger autour des nouveautés du secteur durant 5 jours.

#### Pourquoi organiser un salon dédié à la sous-traitance ? Quels sont ses objectifs ?

Le SISTEP n'est pas un événement nouvellement créé mais un salon professionnel qui en est déjà à sa onzième édition. Son organisation s'inscrit dans la politique de notre fédération visant à promouvoir le secteur des IMME, à consolider sa place dans le tissu industriel marocain et à en faire une force économique majeure. Comme pour tout secteur économique, le développement des IMME passe par de nouvelles offres adaptées aux exigences d'un environnement en perpétuelle mutation, d'où l'idée de redonner vie au SISTEP et permettre ainsi aux opérateurs des IMME de s'adapter plus efficacement aux enjeux de l'industrie, de créer des liens au-delà de leur environnement local et de nouer des partenariats durables pour renforcer leur présence sur les marchés extérieurs.

Parmi les objectifs du SISTEP :

- Donner l'opportunité aux visiteurs d'avoir accès à des pro-

duits et savoir-faire novateurs dans le domaine de la sous-traitance industrielle.

- Octroyer aux exposants la possibilité de rencontrer de nouveaux clients et nouer des relations d'affaires.
- Promouvoir les écosystèmes de notre secteur IMME, signés dans le cadre du Plan d'accélération Industrielle (travail des métaux, valorisation des métaux cuivre et aluminium, machines agricoles, cycle, industrie navale).
- Donner un fort retentissement aux innovations technologiques.
- Informer les visiteurs sur les nouveaux procédés technologiques.
- Offrir aux visiteurs, aux exposants et aux partenaires l'accès à un réseau de fournisseurs de solutions en transformation des métaux, plasturgie, microtechnique et services à l'industrie.
- Permettre aux visiteurs d'assister à des conférences animées par des experts.
- Organiser des sessions B2B et créer un lien d'échange entre les différents acteurs du secteur.
- Permettre aux investisseurs de rencontrer leurs futurs associés et concrétiser des partenariats.

#### Quelle est la particularité du concept de cet événement ?

Cette nouvelle édition du SISTEP se distingue par le fait qu'elle soit le seul événement organisé par les professionnels du secteur. De plus, le SISTEP dispose également du soutien des institutionnels marocains notamment les Ministère de l'Industrie, de l'investissement, du Commerce, et de l'Economie Numérique et le Ministère de l'Equipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau et de partenaires de référence de l'industrie tels que Maroc Export, la CGEM, l'AMICA, la FENELEC, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc, La Chambre de Commerce Espagnole de Casablanca, et bien d'autres organismes de premier plan.

A noter également que cette édition comptera pour la première fois sur la présence, comme invités d'honneur, de grands donneurs d'ordres industriels en provenance de pays membres de la CEDEAO et réunis au Maroc autour du thème « L'industrie, vecteur du développement en Afrique ».\*

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



## Premiers essais à grande vitesse pour le TGV

**D**ernière ligne droite pour le TGV marocain, qui reliera Tanger à Casablanca. Selon l'ONCF, les premiers essais à 320 km/h débutent ce mois-ci sur un tronçon de 110 kms. Les premiers tests de circulation avaient eu lieu en février dernier, à 160 km/h. Le premier semestre 2018 sera consacré aux tests d'homologation et de rodage.

La ligne serait désormais réalisée à hauteur de 92 %. Les travaux de génie civil sont terminés et ceux des équipements ferroviaires le seront avant la fin de l'année. Des annonces faites à l'occasion d'une visite du chantier par Abdelkader Amara, ministre de l'équipement, du transport, de la logistique et de l'eau. Les voyageurs devraient alors pouvoir emprunter la ligne à grande vitesse, la première d'Afrique, à l'été 2018.

Le ministre a aussi visité l'imposant viaduc El Hachef et le chantier de la nouvelle gare de Tanger, qui s'inscrit dans un vaste programme de mise à niveau des installations ferroviaires, notamment des gares. Elle constituera le terminus de la ligne à grande vitesse, qui ira jusqu'à Kénitra. Les trains relieront ensuite Casablanca par une voie classique. \*



## LE SOMMELIER

DE RACINE



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

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

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

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

Horaires recommandées : Avant 16h30



## « La notion de codéveloppement est cruciale »

Karim Cheikh, Président du GIMAS

**Conjoncture :** Au Maroc, le secteur aéronautique est souvent cité comme exemple de réussite industrielle : comment expliquer un tel développement ?

**Karim Cheikh :** Le développement du secteur aéronautique au Maroc est d'abord dû à une volonté, une ambition, une vision stratégique qui s'est matérialisée par la mise en place de chantiers structurants pour le secteur :

- La mise en place d'un centre de formation public-privé innovant et unique, dédié et piloté par les industriels du secteur, fédérés au sein du GIMAS - l'IMA, Institut des Métiers Aéronautiques. Il s'agit de formations qualifiantes et non diplômantes, d'une durée de 6 à 9 mois, spécialisées sur les différentes filières où le besoin a été exprimé. L'IMA dispose d'une base et d'un suivi pédagogique de l'UIMM France, spécialiste de la formation aéronautique. Cette formation en alternance, en partenariat avec les industriels, assure un emploi aux stagiaires suite aux tests et entretiens avec les employeurs, avant le démarrage de la formation.
- Les formations sont prises en charge par l'Etat dans le cadre du Dispositif d'Aide à la Formation en partenariat avec l'ANAPEC. L'IMA est également très actif dans la formation continue au bénéfice des salariés du secteur.
- La mise en place de parc industriels intégrés Free-Zone, tels que Midparc dans la région de Nouasser, au côté de la Technopole de

l'ONDA et Tanger Free zone, qui disposent d'infrastructures world-class assurent aussi le service de guichet unique, en sus des avantages fiscaux et des facilités d'installation.

- La mise en place d'incentives dédiés aux investisseurs, ainsi qu'un certain nombre de mesures réglementaires adaptées aux spécificités de notre secteur.
- Le partenariat privilégié avec l'Administration, la Direction Générale des Impôts, la Douane, l'Office des changes, qui sont à l'écoute des exigences de ce secteur intégré dans la supply chain globale, dont les enjeux de sécurité et de célérité sont critiques.

Le Plan d'Accélération Industrielle, lancé par Monsieur Moulay Hafid El Alamy, signé avec le GIMAS, permet d'accompagner le développement du secteur vers une nouvelle phase, dont les enjeux sont la montée en gamme de notre supply chain pour une plus forte valeur ajoutée.

Le Maroc, grâce à la présence d'organismes de promotion tel que Maroc Export et l'Amdt, qui sont en cours de fusion, a pu se positionner dans les événements mondiaux spécifiques à l'aéronautique, où il est important de montrer nos réalisations dans ce secteur de pointe, où le pays n'était pas attendu.

**Comment se porte aujourd'hui l'industrie aéronautique dans le monde ? Quelles sont les perspectives du secteur au Maroc et quels challenges reste-t-il à relever ?**

L'industrie aéronautique dans le monde a connu

ces 5 dernières années, et connaît encore, un boom historique. Le carnet de commandes est plein pour la décennie à venir et le nombre d'avions à construire à l'horizon 2030 est à plus de 40 000, sans compter les renouvellements de flotte. La croissance mondiale est tirée principalement par les pays émergents. Le transport aérien connaît une croissance annuelle moyenne de 4 à 5 %. De plus, historiquement, le secteur aéronautique s'est toujours avéré plus résilient aux crises internationales.

Les perspectives du secteur au Maroc sont définies dans le Contrat-Programme Aéronautique signé avec le Ministère de l'Industrie, avec l'ambition de tripler le nombre d'emplois pour atteindre les 30 000, doubler le nombre d'investisseurs pour les porter à 200, intégrer une vingtaine de PME marocaines, et élever le taux d'intégration locale à 35 %. Ces objectifs sont pour les 5 prochaines années. Les challenges à relever sont principalement la formation, pour former davantage d'opérateurs, surtout sur le middle management qui est notre grand défi actuellement.

Avec l'OFPPT, plus précisément l'ISMALA, nous travaillons sur un partenariat pour la formation de Techniciens pour l'Ecosystème MRO (Maintenance et Réparation Moteurs et Avions).

**Quel est votre regard sur la stratégie industrielle marocaine ? Le modèle du codéveloppement peut-il être appliqué à toutes les filières industrielles ? Est-il possible de mettre en place des synergies, par exemple avec la filière automobile ?**

Mon regard sur la stratégie industrielle marocaine est positif, car elle émane d'un partenariat fort avec les industriels. La notion de co-développement est cruciale : elle signifie que des emplois ne sont pas supprimés dans un pays en faveur d'un développement dans un autre pays, pour des raisons de coût. Nous sommes un pays best-cost, capable d'apporter les bases de support pour un développement à long terme pour les entreprises en quête de compétitivité. Nos entreprises, grâce à leur implantation au Maroc, ont pu réaliser des créations d'emploi au niveau des groupes ou des maisons mères, grâce au gain de nouveaux marchés.

Les synergies sont possibles sur certaines filières telles que la mécanique et la métallurgie, l'automobile, le ferroviaire et l'électronique.

**Les éléments fabriqués au Maroc pour l'aéronautique sont de plus en plus techniques : peut-on rêver d'avoir un jour un avion 100 % marocain ? Selon vous, comment peut-on encourager le développement de la R&D au Maroc ?**

Un avion 100 % national n'existe que dans de très rares pays. La valeur ajoutée existe dans la chaîne de fournisseurs sur différents rangs. Les avionneurs, qui assemblent, achètent pour plus de 70 % auprès de leurs fournisseurs partout dans le monde.

La R&D au Maroc ne peut se développer qu'en mettant un accent fort sur l'ingénierie, qui s'établira en support des secteurs industriels, et qui apportera plus de valeur ajoutée, plus de savoir technologique, plus de PME intégrées dans la supply chain, et c'est d'elles que proviennent les innovations et l'ancrage technologique d'un pays.



**« Nous sommes un pays best-cost, capable d'apporter les bases de support pour un développement à long terme pour les entreprises en quête de compétitivité. »**

**Sur quels chantiers travaille actuellement le GIMAS ?**

Le GIMAS travaille sur les différentes mesures du Plan d'Accélération Industrielle, sur l'amélioration de la réglementation au niveau de la prochaine Loi de Finances, sur des chantiers spécifiques à la supply chain, ainsi que sur le programme de communication et promotion de nos métiers avec les organismes partenaires que sont Maroc Export et l'AMDI.

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



[www.cfcim.org](http://www.cfcim.org)



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





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



Marie-Cécile TARDIEU

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

Une rentrée au pas de course. C'est avec entrain que le Service économique aborde une rentrée placée sous de bons auspices : bon rythme de croissance de l'économie du Royaume, agenda bilatéral dense porté par la prochaine Rencontre à Haut Niveau autour des chefs de gouvernement, opportunités de prospection du marché marocain

pour les entreprises françaises. Plusieurs salons à venir seront l'occasion pour nos entreprises de présenter leur savoir-faire. Le salon AITEX (27-29 septembre) devrait permettre à la French Tech d'illustrer le dynamisme de ses membres. Le Pavillon France organisé par Business France fournira une belle vitrine de l'offre française au salon Pollutec (24-27 octobre). De nombreuses entreprises seront accompagnées au Maroc par des collectivités locales françaises ou des structures de soutien à l'international dont on doit saluer le dynamisme : délégation de la Région Occitanie conduite par la Présidente Madame Carole Delga, mission de la Région Auvergne-Rhône-Alpes ou encore venue de membres du réseau Urb'Aquitaine. Dans la continuité des rencontres du 6 avril dernier, les acteurs français du monde sportif sont mobilisés en vue de la 2<sup>ème</sup> édition du Salon du sport et du loisir auquel la France est l'invitée d'honneur (Casablanca, 28 septembre-1<sup>er</sup> octobre).

En cette fin d'année dynamique, plus que jamais l'animation de la relation bilatérale combine course de fond et pointes d'accélération. Le Service économique compte sur l'énergie collective pour accélérer le rythme et améliorer les performances. ►

## L'économie en mouvement

### Un chiffre en perspective

# 8,2 %

Le déficit commercial s'est aggravé de 8,2% au terme du 1<sup>er</sup> semestre

Les six premiers mois de l'année en cours se sont soldés sur une aggravation du déficit du commerce extérieur du Maroc, à hauteur de 8,2 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre de 2016. Le déficit a ainsi atteint 94 Mds MAD contre 87 Mds un an auparavant. Le taux de couverture a donc reculé de 57,2 % à 56,8 %.

Avec 123,7 Mds MAD, les exportations marocaines ont pourtant fait preuve d'un bon dynamisme général (+6,6 %), notamment porté par le secteur agricole et agro-alimentaire dont le montant total d'exportations s'est élevé à 28,1 Mds MAD, soit une progression de +8,3 %, par les phosphates et dérivés (21,4 Mds MAD, soit une progression de 8,9 %) et par l'aéronautique (5,1 Mds MAD, soit une progression de 11,2 %). Le premier poste d'exportation reste l'automobile (avec 29,9 Mds MAD) en progression de 2,9 %.

Mais les importations (217,6 Mds MAD) ont augmenté plus rapidement que les exportations (+7,3 %), essentiellement en raison de la hausse du prix des produits énergétiques (+36 %) qui explique à elle seule 60 % de la hausse des importations. La hausse en valeur des produits énergétiques (+8,9 Mds MAD) est d'ailleurs supérieure au creusement semestriel du déficit extérieur (+7,2 Mds MAD). Une note plus positive toutefois avec les importations de biens d'équipement qui sont en progression de 5,4 % ce qui est de bon augure quant au processus d'investissement national.

► christine.bordiak@dgtresor.gouv.fr

## La Chronique économique

### Où en est-on du régime de compensation ?

**Au terme du 1<sup>er</sup> semestre 2017, la charge de compensation du gaz butane et du sucre a atteint près de 7 Mds MAD, contre 4,8 Mds MAD à fin juin 2016, soit une hausse de 45 %.** La compensation du gaz butane s'est élevée, à elle seule, à 5,3 Mds MAD, en hausse de 70 % par rapport à la même période en 2016. La principale raison de cette hausse est l'augmentation des cours sur les marchés internationaux.

En avril 2017, le nouveau gouvernement avait fait part de sa volonté de poursuivre la réforme de la compensation pour la suppression des dernières subventions tout en protégeant les populations les plus fragiles. Néanmoins, M. Lahcen Daoudi, Ministre des Affaires Générales et de la Gouvernance, a récemment déclaré que la poursuite du processus de décompensation du gaz butane dépend désormais de la mise en service du

nouvel identifiant individuel et de la délivrance de la carte associée. Cela devrait être effectif en 2019. Le nouveau système permettra d'obtenir des informations précises sur les personnes (couverture maladie, bénéficiaire ou non de programmes sociaux et de prestations administratives, retraite...) et d'identifier celles pour qui la subvention est vitale. A ce stade, le Ministre privilégie cette méthode au ciblage par la facture d'électricité, jugé insuffisant en l'absence d'un accès généralisé à l'abonnement électrique.

Le processus de décompensation ferait également évoluer les systèmes de compensation du sucre et de la farine. Les économies budgétaires ainsi réalisées devraient être allouées à des programmes sociaux.

► aubin.weissmuller@dgtresor.gouv.fr

## Secteur à l'affiche

### Les produits du terroir marocain

Avec 7 nouvelles Indications géographiques, ce sont 53 produits qui sont labellisés au Maroc, dont 43 indications géographiques (Ig), 5 appellations d'origine protégée (AOP) et 5 labels agricoles (LA). Ces labels sont au cœur du patrimoine culturel, du savoir-faire traditionnel et de la préservation de la biodiversité et des ressources naturelles. Ils permettent également une organisation du territoire et le maintien de l'emploi, notamment féminin, l'amélioration du revenu des agriculteurs ainsi que la création et la bonne structuration de coopératives dans les zones rurales. Du côté du consommateur, l'Indication géographique est un gage de reconnaissance et de qualité pour des produits agricoles qui ont généralement des caractères qu'ils doivent à leur aire de production et sont influencés par des facteurs locaux déterminés, tels que le climat et le sol, mais aussi le savoir-faire local.

Le plan Maroc vert accorde une importance très particulière au développement de ces labels. Et le territoire marocain est riche de traditions agricoles, culturelles et gastronomiques : que ce soit l'huile d'argan, les dattes, l'huile d'olive, le safran, le fromage de chèvre, la viande d'agneau, la grenade... jusqu'aux derniers arrivés : le fromage de chamelle du Sahara, les huiles d'olive d'Aït Attab et de Zerhoune, les miels de Zandaz et de thym de Souss Massa. Un véritable potentiel qui a été estimé à 50 Mds MAD, mais dont l'enjeu est celui de la commercialisation et valorisation de ces produits auprès du grand public, au niveau national mais également à l'export.

► caroline.rolshausen@dgtrésor.gouv.fr

## Relations France-Maroc

### Depuis 2004 la France est fortement impliquée dans les jumelages européens au Maroc



Séminaire de clôture du jumelage « Protéger le consommateur marocain » (juin 2017).

© DGCCRF

**L**es jumelages européens représentent une forme de coopération institutionnelle étroite et durable entre les administrations marocaines et les administrations européennes. Ce partenariat de pair à pair a accompagné le Royaume du Maroc dans son programme de modernisation des institutions et de rapprochement normatif avec l'Union européenne. Il comprend le détachement d'un Conseiller Résident de Jumelage (CRJ), expert de haut niveau nommé pour la durée du projet (12 mois à 3 ans). La mise en œuvre du jumelage prend la forme de visites d'étude, d'expertise, d'échanges de bonnes pratiques, de séminaires et de formations de formateurs.

Depuis 2004, les administrations françaises ont été adjudicataires de 32 projets pour une valeur cumulée de 34 M EUR. La France a pu ainsi apporter son expertise dans des sujets aussi divers que les droits de l'Homme, la gouvernance et la gestion intégrée des ressources en eau, le contrôle des produits phytopharmaceutiques, des fertilisants et support des cultures. Elle a contribué à la mise en place de l'observation et du suivi des indicateurs de protection sociale. Elle a participé au renforcement de l'aquaculture, de la protection des données à caractère personnel, des capacités institutionnelles professionnelles et techniques de la Cour des comptes, des capacités dans le cadre de la mise en œuvre de la Loi Organique relative à la Loi de Finances, ou de la protection du consommateur. Elle a pu également apporter un appui à la Chambre des Représentants du Royaume du Maroc, contribué à l'amélioration de la performance de la Direction Générale des Impôts et de ses relations avec les contribuables. Elle a également apporté son appui pour la réforme institutionnelle et le renforcement des capacités de l'Institut Supérieur de la Magistrature.

Le Maroc a lancé seize appels à propositions depuis janvier 2017. La France continuera de se positionner sur cet instrument de partenariat apprécié des administrations marocaines.

► frederic.marchal@dgtrésor.gouv.fr

## Affaires à suivre



M. Jaouad Bahaji a été nommé Directeur général de l'Office national du Conseil agricole (ONCA), organisme dépendant du ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural et des Eaux et Forêts. Il était précédemment Directeur de la formation à la recherche et de l'éducation du ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime. Il remplace ainsi Mme Fatiha Berriima, première Directrice générale de l'Office créé en 2013

►► Le décret n°2-16-571 du 03 juillet 2017, publié au BO n°6596, fixe les modalités de conclusion de l'accord préalable sur les prix de transfert. C'est un accord conclu entre l'administration des impôts et toute entreprise ayant directement ou indirectement des liens de dépendance avec des entreprises situées hors du Maroc portant sur la méthode de détermination des prix des opérations effectuées avec lesdites entreprises ainsi que les éléments qui la justifient

►► Le Royaume du Maroc et la Banque africaine de développement (BAD) ont conclu en juillet dernier un accord de prêt d'un montant de 200 M MAD pour le financement de la 1ère phase du Programme d'appui à l'accélération de l'industrialisation au Maroc. Le partenariat entre le Royaume du Maroc et le Groupe de la Banque africaine de développement compte à ce jour 32 opérations, qui totalisent 2,3 milliards d'euros d'engagements dans les secteurs des transports, de l'énergie, de l'eau et assainissement et de l'agriculture

►► « Al Akhdar Bank » et « Bank Al Yousr », respectivement créées par le Crédit agricole du Maroc et la Banque centrale populaire, viennent d'être agréées en qualité de banque participative.

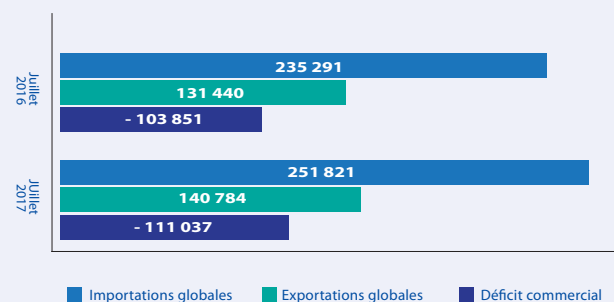
# Indicateurs économiques et financiers

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



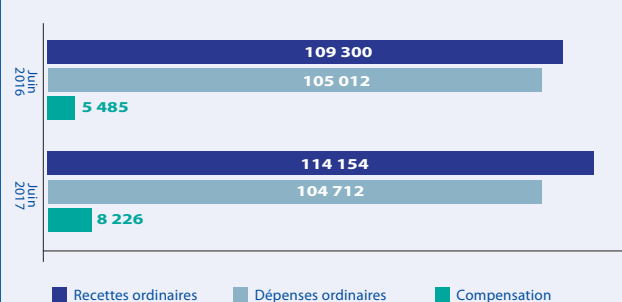
## Balance commerciale

A fin juillet 2017, le déficit commercial a progressé de 6,92% par rapport à la même période de l'année 2016.



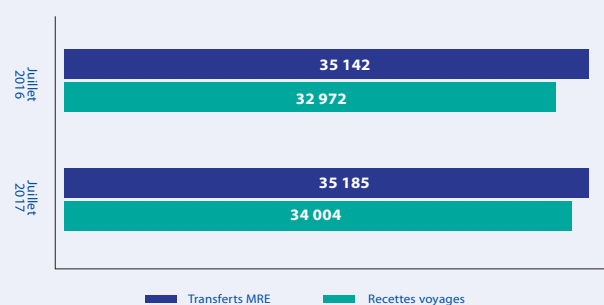
## Finances publiques

A fin juin 2017, la charge de la compensation a enregistré une hausse de 49,97%, en glissement annuel, en passant de 5,48 à 8,23 milliards de dirhams.



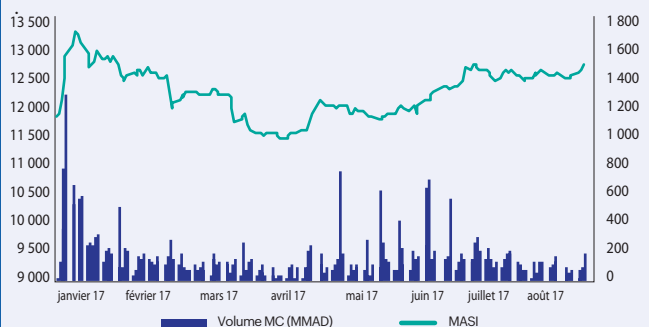
## Transferts des MRE & Recettes Voyages

Les recettes de voyages et les transferts des MRE ont enregistré respectivement des hausses de 3,13% et 0,12% à fin juillet 2017.



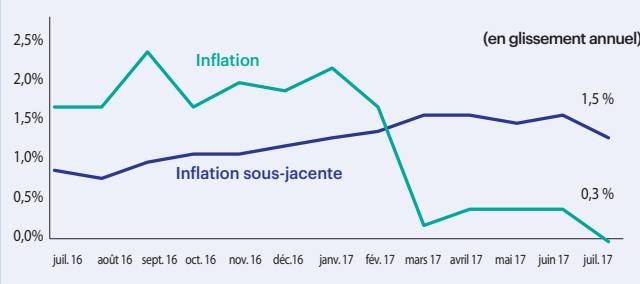
## Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'août 2017, le MASI a enregistré une hausse de 1,60%, portant sa performance depuis le début de l'année à 6,47%.



## Inflation

En glissement annuel, l'Indice des prix à la consommation a reculé de 0,1% en juillet, contre une hausse de 0,3% au mois précédent. Cette régression est liée de la baisse de 7,5% des prix des produits alimentaires à prix volatils.





					Var %/pts
<b>Échanges extérieurs</b>	Importations globales (en mdh)	juillet 16/	235 291	251 821	7,03 %
	Exportations globales (en mdh)	juillet 17	131 440	140 784	7,11 %
	Déficit commercial		-103 851	-111 037	6,92 %
	Taux de couverture (en %)		55,90 %	55,90 %	0,00 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		35 142	35 185	0,12 %
	Recettes voyages (en mdh)		32 972	34 004	3,13 %
<b>Monnaie et crédit</b>	Agrégat M3 (en mdh)	juillet 16/	1 161 831	1 223 711	5,33 %
	Réserves Internationale Nettes (en mdh)	juillet 17	240 720	204 116	-15,21 %
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		144 509	158 891	9,95 %
	Créances sur l'économie (en mdh)		928 710	982 343	5,77 %
	Dont Créances des AID (en mdh)		799 235	839 795	5,07 %
	Crédit bancaire		785 822	831 249	5,78 %
	Crédits immobiliers (en mdh)		245 598	255 074	3,86 %
	Crédits à l'équipement (en mdh)		142 595	158 635	11,25 %
Crédits à la consommation (en mdh)		48 252	50 540	4,74 %	
<b>Prix</b>	<b>Indice des prix à la consommation (100=2006)</b>	juillet 16/			
	Indice des prix à la consommation	juillet 17	116,6	117,3	0,60 %
	Produits alimentaires		125,8	125,6	-0,16 %
	Produits non-alimentaires		110,0	111,5	1,36 %
	<b>Taux de change (prix vente)</b>				
1 EURO	déc. 16/	10,68	11,17	4,61%	
1 \$ US	août 17	10,13	9,43	-6,87%	
<b>Taux d'intérêt</b>	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(13 semaines)	déc. 16/	2,10 %	2,09 %	-1,0
	(26 semaines)	juin 17	2,15 %	2,15 %	0,0
	(52 semaines)		2,34 %	2,26 %	-8,0
(2 ans)		2,43 %	2,40 %	-3,0	
<b>Bourse Des valeurs</b>	MASI (en points)	déc. 16/	11 644,22	12 397,12	6,47 %
	MADEX (en points)	août 17	9 547,25	10 133,97	6,15 %
<b>Activités sectorielles</b>					
<b>Télécom</b> (milliers d'abonnés)	Téléphonie mobile	juin 16/	41 440	42 052	1,48 %
	Téléphonie fixe	juin 17	2 134	2 055	-3,70 %
	Internet		14 885	19 243	29,28 %
<b>Trafic portuaire</b>	(mille tonnes)	juin 16/	59 756	65 817	10,14 %
<b>Énergie</b>	Énergie appelée nette (GWh)	juin 16/	16 950	17 799	5,01 %
	Consommation d'électricité (GWh)	juin 17	14 404	14 930	3,65 %
<b>Industrie</b>	Exportation de l'Automobile (en MDH)	juillet 16/	32 090	32 724	1,98 %
<b>Mines</b>	<b>Chiffres d'affaires à l'exportation OCP</b> (en mdh)	juillet 16/	23 463	25 326	7,94 %
		juillet 17			
<b>BTP</b>	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	juillet 16/	8 308	7 976	-4,00 %
<b>Tourisme</b> (milliers de touristes)	Nuitées dans les EHC	juin 16/	8 332	9 805	17,68 %
	Arrivées de touristes y compris MRE	juin 17	4 200	4 587	9,21 %

## Échanges extérieurs

À fin juillet 2017, le déficit commercial s'est aggravé de 6,9 % par rapport à la même période, en 2016, pour se situer à 111 milliards de dirhams. Cette évolution s'explique par l'accroissement de la valeur des importations (+16,6 milliards de dirhams) à un rythme dépassant celui des exportations (+9,3 milliards de dirhams). Par conséquent, le taux de couverture est resté stable à 55,90 %.

## Taux d'intérêt

A fin juillet 2017, les taux moyens pondérés des Bons du Trésor sur le marché primaire se sont orientés à la hausse. Ils ont enregistré des hausses comprises entre 1 et 10 points de base, comparativement aux taux des dernières émissions de l'année 2016.

## BTP

A fin juillet 2017, le volume de l'encours des crédits alloués au secteur immobilier a progressé de 3,9 % par rapport à la même période de l'année dernière, atteignant 818,1 milliards de dirhams. Cette évolution couvre une hausse respectivement de 4,9 % et de 1,7 % de l'encours des crédits accordés à l'habitat et de l'encours des crédits accordés à la promotion immobilière.

## Bourse de casablanca

Au terme du mois d'août 2017, le MASI s'est établi à 12 397,12 points, affichant une performance YTD de 6,47 %.

Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont été enregistrées par le secteur des Equipements, Electroniques et Electriques (+26,93 %), Loisirs et Hôtels (+25,57 %), et celui de la Chimie (+22,93 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, les indices des secteurs Ingénieries et Biens d'Equipement Industriels (-8,17 %), Services aux Collectivités (-2,38 %) et Boissons (-2,17 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 624,09 milliards de dirhams, en hausse de 6,98 % par rapport à fin 2016.

## Risque pays : l'évaluation de Coface

**S**elon la dernière évaluation des risques pays\*, effectuée chaque trimestre par Coface, les indicateurs de la Zone Euro sont globalement en amélioration. Le nombre de défaillances d'entreprises est partout en baisse, à l'exception du Royaume-Uni et de la Belgique. La Coface a notamment rehaussé les évaluations de l'Espagne et du Portugal (sorti récemment de la procédure de déficit excessif de la Commission Européenne), qui décrochent respectivement les notes A2 (risque faible) et A3 (risque satisfaisant). La Russie renoue, quant à elle, timidement avec la reprise : sa note s'améliore pour atteindre le niveau B (risque assez élevé), en particulier grâce à la progression des investissements et de la production industrielle et à la stabilisation des ventes au détail (inflation maîtrisée, proche de 4 %). L'économie américaine est, quant à elle, évaluée à A2 (risque peu élevé) malgré des signaux contradictoires : d'un côté la révision à la hausse du PIB au 1<sup>er</sup> trimestre



(de 0,7 % à 1,2 %), un taux de chômage au plus bas depuis près de 16 ans et, de l'autre, les incertitudes relatives au plan de relance budgétaire, la baisse continue de la consommation des ménages ou encore l'essoufflement des crédits. En Asie, la Chine voit son évaluation dégradée : sa note passe à B (risque assez élevé) en raison du ralentissement de l'économie et de l'augmentation du risque de

défaillance d'entreprises (du fait, notamment, de conditions de crédit plus strictes).

En raison des tensions politiques et de la chute des cours du pétrole et du gaz, le Moyen-Orient et l'Afrique sont les régions où les évaluations pays se sont le plus détériorées depuis 2014-2015 : A4 pour le Qatar, C pour Bahreïn, B pour la Namibie et A4 pour l'île Maurice. \*

\*Les évaluations pays de Coface (160 pays) se situent sur une échelle de 8 niveaux dans l'ordre croissant du risque : A1 (risque très faible), A2 (risque faible), A3 (risque satisfaisant), A4 (risque convenable), B (risque assez élevé), C (risque élevé), D (risque très élevé), E (risque extrême).

## Forum International de la Finance à Paris



**O**rganisé par Paris Europlace, le Forum International de la Finance s'est tenu les 11 et 12 juillet 2017 à Paris. Plusieurs thématiques figuraient au programme de ce forum, notamment les marchés de capitaux africains et les fintechs, la finance verte et durable ou encore le repositionnement, à l'échelle européenne, de la place financière de Paris suite au Brexit. Parmi les intervenants, Lionel Zinsou, ancien Premier Ministre du Bénin et Président d'Africa France

et Ségolène Royal, ancienne Ministre française de l'Environnement. La rencontre, présidée par Édouard Philippe, Premier Ministre français, a rassemblé plus de 2000 participants.

Dans le cadre de son partenariat avec Paris Europlace, la CFCIM a accompagné sur le Forum International de la Finance une délégation de dirigeants et de chefs d'entreprise marocains qui ont pu ainsi assister à différents ateliers et conférences de haut niveau sur la finance. \*





**INSTITUT  
FRANÇAIS**

Maroc

# La Garantie de votre réussite

Formations en français professionnel  
et techniques de communication

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

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

[www.if-maroc.org](http://www.if-maroc.org)

Contact coordination nationale des entreprises :  
[amina.rafaa@institutfrancais-maroc.com](mailto:amina.rafaa@institutfrancais-maroc.com)  
Tel : + 212 (0)5 22 92 60 24  
GSM : +212 (0)6 38 94 31 24



Sous l'égide

Royaume du Maroc  
Ministère de l'Industrie,  
de l'Investissement, du Commerce  
et de l'Economie Numérique



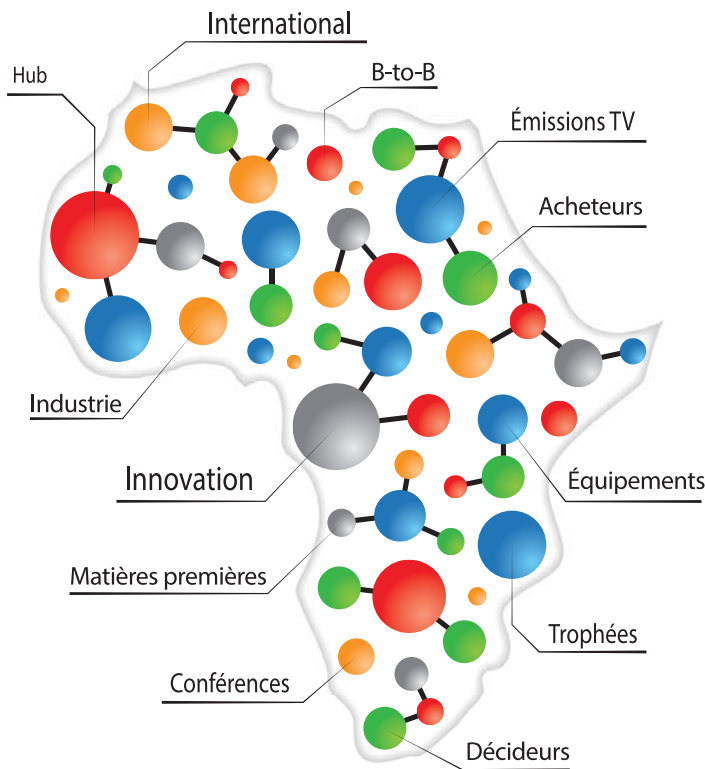
المملكة المغربية  
وزارة الصناعة  
والاستثمار والتجارة  
والاقتصاد الرقمي

2<sup>e</sup>  
Édition

# KIMIA AFRICA

Salon des Matières Premières  
et des Technologies de la Chimie 2017

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



**Du 26 au 28 septembre 2017**

Centre International de Conférences  
et d'Expositions de Casablanca

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

[www.kimia-africa.com](http://www.kimia-africa.com)



- ◆ 3 000 participants professionnels ◆ 4 500 m<sup>2</sup> d'exposition
- ◆ Émissions TV ◆ Conférences techniques ◆ Trophées

Organisateur



Partenaire Organisation



Partenaires



Contact

**Mehdi LAËCHACH**  
Chef de projets  
Tel. : +212 (0)5 22 43 96 29  
mlaachach@cfcm.org

**Omar BENJELLOUN**  
Chef de projets  
Tel. : +212 (0)5 22 43 96 34  
obenjelloun@cfcm.org

# ZOOM

- p. 20** Une ubérisation à géométrie variable
- p. 24** Les enjeux de l'ubérisation du travail
- p. 28** Entretien avec Meryem Belqiz, Directrice Générale Uber Maroc
- p. 30** Entretien avec Larbi Alaoui Belrhiti, Directeur Général JUMIA Maroc
- p. 32** Entretien avec Emmanuel Exposito, Directeur des opérations, afineety

## Quelle ubérisation pour le Maroc ?

## Etat des lieux et perspectives



© Fotolia

Au-delà du cas Uber, toujours au coeur de nombreuses polémiques deux ans après son lancement, l'ubérisation est une tendance qui ne s'est pas encore véritablement imposée au Maroc. Si les géants internationaux que sont Airbnb, Booking.com ou encore Jumia sont bien implantés dans le Royaume, les autres acteurs ont souvent des difficultés à se développer. En cause : l'importance de l'économie informelle, une réglementation qui évolue lentement et des investissements parfois lourds à assumer. Malgré tout, les opportunités existent et les nouveaux acteurs s'adaptent.

Dossier réalisé par Thomas Brun et coordonné par Nadia Kabbaj

# Une ubérisation à géométrie variable

Les principes de l'ubérisation sont les mêmes partout dans le monde, mais ils doivent s'adapter aux différentes réalités locales. C'est notamment le cas au Maroc, où le contexte économique, social et juridique rend souvent difficile l'arrivée de nouveaux modèles. Si l'installation controversée de Uber illustre bien le problème dans le domaine du transport, les autres secteurs connaissent des évolutions contrastées.



© Fotolia

**La valorisation de Airbnb, estimée à près de 30 milliards d'euros, représente presque le triple de la valeur du groupe Accor.**

**S**ymbole de la nouvelle économie pour les uns, synonyme de précarisation et de régression pour d'autres, l'ubérisation est au centre des débats depuis plusieurs années. Si ce néologisme, formé à partir du nom de la célèbre société de transport californienne, semble avoir été employé pour la première fois par le publicitaire Maurice Levy fin 2014, il décrit un phénomène bien plus ancien.

#### **Une approche « disruptive »**

En effet, l'ubérisation désigne un processus économique durant lequel un nouveau modèle, utilisant les technologies digitales, vient bouleverser les usages d'un domaine d'activités traditionnel. Par exemple, Uber propose des voitures de tourisme avec chauffeur (VTC) aux particuliers, sur son application pour smartphone, et concurrence ainsi les taxis classiques.

L'approche, qualifiée de « disruptive » tant elle provoque une rupture dans le système, consiste à mettre en relation directe des prestataires avec des clients via des plateformes sur Internet. De fait, ces dernières sont au cœur de l'ubérisation. Grâce à elles, le service s'améliore : leurs applications mobiles offrent flexibilité, instantanéité, géolocalisation, ou encore possibilité de noter les prestataires. Et surtout, les coûts diminuent, avec notamment la mutualisation de la gestion administrative et des infrastructures nécessaires.

#### **Economie collaborative**

En ce sens, l'ubérisation s'inscrit dans l'économie collaborative, qui permet le développement d'activités de pair à pair. Ainsi, le site Couchsurfing fut l'un des premiers à rassembler des particuliers du monde entier prêts à accueillir des voyageurs gratuitement chez eux. De même, Blablacar permet aux auto-



mobilités de proposer du covoiturage pour partager le coût de leur trajet, y compris au Maroc. Cependant, l'ubérisation va plus loin et intègre le plus souvent des professionnels ou semi-professionnels. C'est notamment le cas de Uber qui, contrairement à Blablacar, fait appel à des chauffeurs dont c'est l'activité principale. Idem pour Airbnb, où les particuliers semblent de plus en plus s'apparenter à des professionnels de la location de logements. Les plateformes deviennent alors des places de marché et prélèvent une commission sur chaque transaction.

### Les nouveaux géants

Des sites tels que Amazon (« marketplace » pour le e-commerce) ou Booking.com (réservation d'hébergements en ligne) sont ainsi devenus des géants de l'économie mondiale, aux côtés de Uber et Airbnb. En effet, les meilleures plateformes connaissent des croissances exponentielles durant plusieurs années et attirent toujours plus de prestataires et clients. Elles deviennent alors incontournables et rendent toute concurrence pratiquement impossible. Leur capitalisation atteint des records et dépasse largement celles de leurs concurrents traditionnels. Par exemple, la valorisation de Airbnb, estimée à près de 30 milliards d'euros, représente presque le triple de la valeur du groupe Accor. Le tout, neuf ans après sa création et sans posséder la moindre chambre à louer !

### Polémiques au Maroc

Mais ces bouleversements sectoriels ne vont pas sans polémiques : s'affranchissant des règles traditionnelles, ces nouveaux acteurs sont accusés de concurrence déloyale par les opérateurs historiques. Taxis et hôteliers sont, par exemples, très mobilisés contre les chauffeurs Uber ou les loueurs très actifs sur Airbnb. De même, face aux succès de ces nouvelles plateformes, les Etats sont obligés de réagir pour réguler l'activité et demander des comptes à ces entreprises souvent domiciliées à l'étranger.

Au Maroc, l'ubérisation a véritablement commencé avec l'arrivée des principaux acteurs internationaux. En 2011, le secteur du tourisme a ainsi vu Booking.com s'implanter et référencer de nombreux établissements locaux, afin de les proposer à la réservation en ligne, souvent au détriment des tours opérateurs traditionnels. Même démarche pour Airbnb, qui propose aux Marocains de mettre en location une chambre ou tout un logement sur sa plateforme.



© Fotolia

**L'ubérisation désigne un processus économique durant lequel un nouveau modèle, utilisant les technologies digitales, vient bouleverser les usages d'un domaine d'activités traditionnel.**

### Flou juridique

Malgré les critiques au sein du secteur, ces pionniers ont continué leur développement, profitant souvent de vides juridiques. Aujourd'hui, Booking.com propose près de 6 000 établissements au Maroc, tandis que les statistiques de Airbnb affichent 16 500 hébergeurs dans le Royaume. Si le premier site recense essentiellement des hébergements touristiques déclarés, il n'en va pas de même pour le second, qui concerne majoritairement des particuliers louant un logement. Voire plusieurs. Et c'est bien là que le bât blesse : de nombreuses locations se font en dehors de tout cadre juridique, entraînant une concurrence déloyale pour les hôteliers et un manque à gagner pour l'Etat.

Si le statu quo a longtemps prévalu, sans doute parce que cette nouvelle offre de logements pouvait bénéficier au tourisme local, il semble à présent que les autorités cherchent à encadrer l'activité. Comme en Espagne ou en France, la solution pourrait venir d'une taxe spéciale sur les séjours à courte durée.

### Uber, le symbole

Mais l'ubérisation la plus spectaculaire au Maroc vient sans doute de l'entreprise Uber elle-même. En lançant son service de VTC dans les rues de Casablanca en juillet 2015, l'entreprise californienne a provoqué la fureur des taxis. Comme partout où l'application a été lancée, les débats sont nombreux et le législateur est attendu. Mais deux ans après, Uber et son concurrent Careem opèrent toujours dans un flou juridique et certains taxis décident d'appliquer leur propre loi. Ainsi, régulièrement, des chauffeurs VTC sont agressés en pleine rue. A l'heure des smartphones et des médias sociaux, ce sont souvent des images violentes qui font le tour du web et consternent les citoyens.



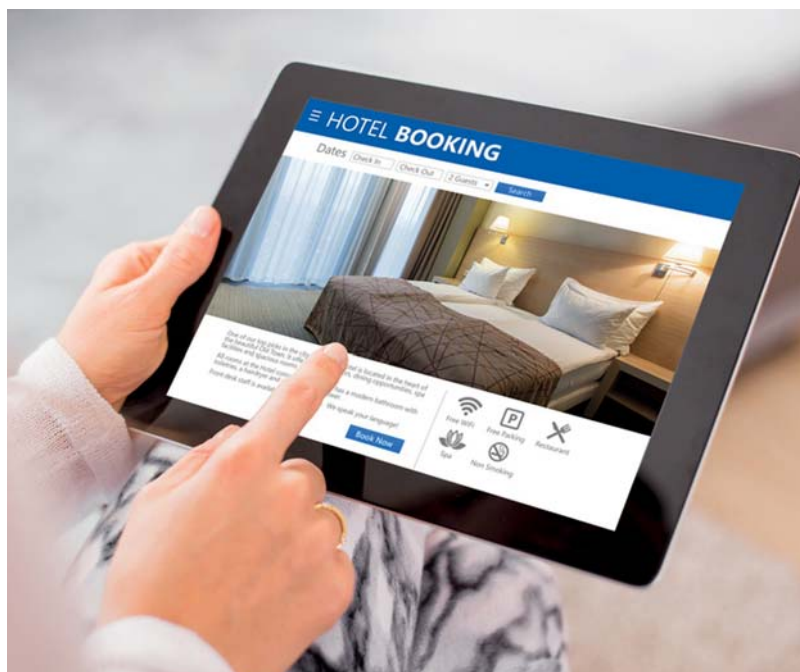
Il faut dire que contrairement à d'autres pays, le débat n'est pas évident à comprendre : en proposant des tarifs 30 à 40 % supérieurs à ceux des taxis, les VTC ne semblent pas pratiquer une concurrence déloyale. Au contraire, il apparaît que les 240 000 passagers que revendique Uber au Maroc recherchent un service de meilleure qualité que ce que proposent les taxis, quitte à payer bien plus cher. Le problème serait alors simplement juridique et les nouveaux opérateurs, qui se considèrent comme des plateformes et non des sociétés de transport, attendent une évolution de la législation pour travailler sereinement (lire l'entretien avec Meryem Belqziz).

### Des secteurs plus dociles

Loin de toute cette agitation, d'autres secteurs de l'économie marocaine connaissent une ubérisation plus sereine. Il s'agit le plus souvent de domaines moins réglementés ou d'innovations technologiques qui ne rentrent pas forcément en concurrence frontale avec des acteurs traditionnels.

Ainsi, Jumia Maroc, filiale du groupe nigérian bâti sur le modèle de Amazon, est installée depuis cinq ans et multiplie les plateformes. Si le commerce électronique est son activité principale, avec une « marketplace » qui recense plus de 50 000 produits et des milliers de vendeurs, Jumia est également positionné sur d'autres secteurs. Ainsi, Jumia Food met en relation de nombreux restaurants avec des particuliers souhaitant se faire livrer des repas. De même, Jumia Travel permet de réserver en ligne des hôtels et Jumia House de publier des annonces immobilières. Et le groupe ne s'arrêtera sans doute pas là, puisqu'il propose déjà d'autres activités, dont le transport par VTC, dans plusieurs pays africains (lire l'entretien avec Larbi Alaoui Belrhiti).

Au-delà du commerce électronique, le secteur des services est également très prisé par les nouveaux acteurs. Ainsi, Chronomenage.com met en relation des femmes de ménage, mais aussi différents artisans, avec des clients potentiels, particuliers ou entreprises. Même démarche du côté de Dabadoc, qui joue le rôle d'intermédiaire pour prendre rendez-vous avec des spécialistes de la santé. Plus généralement, les travailleurs indépendants disposent maintenant de plateformes, telles que Freelancer.ma ou Microjobs.ma, pour trouver des clients. Les domaines de la traduction, de l'informatique, du marketing, et bien d'autres encore se retrouvent ainsi transformés par la technologie. Et ce n'est que le début, puisque



© Fotolia

**S'affranchissant des règles traditionnelles, ces nouveaux acteurs sont accusés de concurrence déloyale par les opérateurs historiques.**

les professions du conseil sont dorénavant concernées : le site Econseilbook.com propose par exemple de solliciter en ligne des consultants dans de nombreux domaines.

### Les freins de l'ubérisation

Toutefois, contrairement à d'autres pays, le Maroc n'a pas été submergé par l'ubérisation. En dehors des grands groupes internationaux, les réussites en la matière ne sont pas légion et les startups marocaines éprouvent de nombreuses difficultés à imposer leurs nouveaux modèles.

Il faut souligner que l'ubérisation n'apporte pas toujours une grande plus-value aux secteurs : les travailleurs indépendants sont déjà très nombreux au Maroc et leurs clients n'ont pas attendu les plateformes en ligne pour les trouver. Dans chaque quartier, concierges et épiciers jouent parfaitement le rôle d'intermédiaire ! Demander une femme de ménage, un coursier ou un petit camion pour déménager n'est pas très difficile. Et pour trouver un artisan, chacun sait où se rendre pour croiser un peintre, un menuisier ou un électricien disponibles. De plus, ce phénomène est renforcé par la prédominance de l'économie informelle qui propose des prix très bas.

Le défi des plateformes en ligne est donc de convaincre prestataires et clients de rejoindre la légalité en offrant des garanties et une qualité de service supérieure. Pour y parvenir, les nouveaux acteurs doivent énormément investir en marketing et en communication.

C'est la clé de la réussite et les géants que sont Uber ou Jumia l'ont fait durant plusieurs années et continuent de le faire encore pour conforter leur position. Dans ce contexte, difficile pour une jeune entreprise marocaine de trouver des investisseurs capables de les accompagner sur un marché qui reste relativement étroit.

### Qui se fera ubériser ?

En dépit de ces difficultés, qui sont parfois renforcées par une réglementation évoluant lentement, il reste de nombreux domaines à révolutionner au Maroc. Le secteur des investissements, justement, est en pleine mutation grâce aux plateformes de crowdfunding (lire l'entretien avec Emmanuel Exposito). L'accès aux financements sera bientôt facilité, avec la possibilité de solliciter des particuliers qui souhaitent placer une partie de leur épargne dans des projets qu'ils soutiennent.

De même, il est probable que la formation universitaire et professionnelle se transforme, avec des séminaires en ligne (lire l'entretien avec Philippe Borremans) provenant du monde entier. Dans d'autres pays, ce sont même des professions réglementées, comme les avocats, les experts-comptables ou encore les auto-écoles, qui sont en train d'évoluer, et nul doute que la tendance arrivera au Maroc



© Fotolia

tôt ou tard. Enfin, la logistique est amenée à évoluer, notamment sous l'impulsion du e-commerce. C'est ainsi qu'aux Etats-Unis, Amazon propose aux particuliers de devenir livreurs durant leur temps libre : une manière d'optimiser grandement son service de livraison. Au Maroc, où ce segment est souvent considéré comme défaillant, la solution pourrait intéresser de nombreuses entreprises. \*

► Thomas Brun



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



# Les enjeux de l'ubérisation du travail

Les travailleurs indépendants sont généralement au centre de l'ubérisation et cette tendance devrait se renforcer dans les années à venir. Leur existence est loin d'être nouvelle au Maroc, mais elle relève souvent de l'économie informelle. Ce statut doit donc être reconsidéré au regard des nouveaux enjeux.



© Fotolia

**La situation des travailleurs indépendants reste précaire et c'est donc tout le système qui se retrouve fragilisé.**

**A**rtisans du bâtiment, chauffeurs, livreurs, mais aussi traducteurs, infographistes ou même conseillers juridiques : nombreux sont les métiers déjà concernés par l'ubérisation au Maroc. En s'inscrivant sur des plateformes en ligne, ils deviennent travailleurs indépendants et gèrent leur activité comme ils le souhaitent. Toutefois, contrairement aux salariés, leur statut est souvent ambigu et pose des questions quant à la pérennité du système.

#### Sortir de l'informel

A la différence d'autres pays, l'ubérisation n'est pas perçue comme précarisant le marché de l'emploi au Maroc. En effet, les travailleurs concernés sont souvent habitués à l'économie informelle et les plateformes en ligne les amènent à officialiser leur situation, tout en leur donnant un cadre pour se développer. En ce sens, le statut d'auto-entrepreneur, lancé en 2015, remporte un grand succès chez les prestataires référencés en ligne.

#### Protéger les indépendants

Ce nouveau fonctionnement semble satisfaire toutes les parties, et notamment les entreprises qui peuvent bénéficier de prestataires peu coûteux et flexibles. Mais la situation des travailleurs indépendants reste précaire et c'est donc tout le système qui se retrouve fragilisé. Le statut d'auto-entrepreneur est limité en termes de chiffres d'affaires et les dispositions pour une couverture sociale ne sont pas encore satisfaisantes.

Plus généralement, la question de la flexibilité du travail et de la protection sociale se pose dans le cadre des futures politiques menées par le Maroc. En ce sens, le Conseil Economique, Social et Environnemental s'interrogeait lors d'un atelier en mai dernier sur les « dimensions sociales d'une politique industrielle marocaine dynamique, durable et inclusive ». Conscient que « nous sommes en présence d'un environnement dans lequel des emplois nouveaux et de nouvelle nature vont être créés, plaçant le numérique au cœur de toutes les préoccupations », le Conseil a lancé les bases d'une réflexion sur le modèle à adopter. Selon lui, « il est possible de concilier la flexibilité et une protection sociale active, à condition de ne pas isoler ces dimensions du modèle socio-économique général dans son évolution historique »\*.

En d'autres termes, le Maroc doit adapter son modèle pour bénéficier pleinement des opportunités de la nouvelle économie, tout en prenant en considération la protection des travailleurs, dans toute leur diversité. \*

\* Document du Conseil Economique, Social et Environnemental, relatif à l'atelier « Dimensions sociales d'une politique industrielle marocaine dynamique, durable et inclusive » du 5 mai 2017.

► Thomas Brun

INVITATION



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

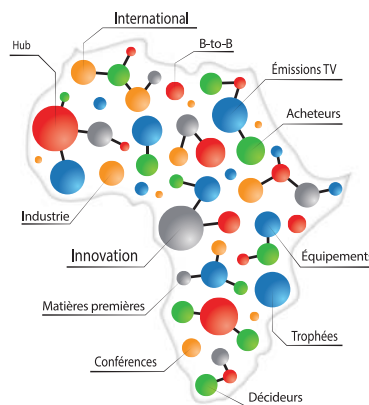
2<sup>e</sup> édition

- Émissions TV
- B to B
- Conférences
- Trophées

**Du 26 au 28 septembre 2017**

Centre International de Conférences et d'Expositions de Casablanca

[www.kimia-africa.com](http://www.kimia-africa.com)



Organisateur



Partenaire Organisation



Partenaires



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

2<sup>e</sup> édition

- ◆ 3 000 participants professionnels
- ◆ 4 500 m<sup>2</sup> d'exposition
- ◆ Émissions TV
- ◆ Conférences techniques
- ◆ Trophées

**Du 26 au 28 septembre 2017**

Centre International de Conférences et d'Expositions de Casablanca

Rendez-vous sur :

[www.kimia-africa.com](http://www.kimia-africa.com)

INVITATION



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

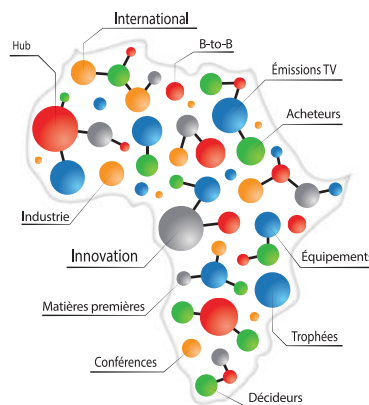
2<sup>e</sup> édition

- Émissions TV
- B to B
- Conférences
- Trophées

**Du 26 au 28 septembre 2017**

Centre International de Conférences et d'Expositions de Casablanca

[www.kimia-africa.com](http://www.kimia-africa.com)



Organisateur



Partenaire Organisation



Partenaires



* Société : .....	* Ville : .....
.....	.....
* Secteur d'activité : .....	* Pays : .....
.....	.....
* <input type="checkbox"/> Mr <input type="checkbox"/> Mme	* Tél : .....
.....	.....
* Nom : .....	* Portable : .....
.....	.....
* Prénom : .....	* Fax : .....
.....	.....
* Fonction : .....	* E-mail professionnel : .....
.....	.....
* Adresse : .....	
.....	

\*Champs obligatoires

Demandez votre badge visiteur en quelques clics sur [www.kimia-africa.com](http://www.kimia-africa.com)

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



**Du 26 au 28 septembre 2017**

Centre International de Conférences  
et d'Expositions de Casablanca



 Nous contacter

Marianne IGUELD

migueld@cfcim.org

Tél : +212 (0)5 22 43 96 28

[www.cfcim.org](http://www.cfcim.org) / [www.kimia-africa.com](http://www.kimia-africa.com)

Salon réservé aux professionnels, interdit aux enfants. Accès à l'évènement sous inscription.



* Société : .....	* Ville : .....
.....	.....
* Secteur d'activité : .....	* Pays : .....
.....	.....
* <input type="checkbox"/> Mr <input type="checkbox"/> Mme	* Tél : .....
.....	.....
* Nom : .....	* Portable : .....
.....	.....
* Prénom : .....	* Fax : .....
.....	.....
* Fonction : .....	* E-mail professionnel : .....
.....	.....
* Adresse : .....	
.....	

\*Champs obligatoires

Demandez votre badge visiteur en quelques clics sur [www.kimia-africa.com](http://www.kimia-africa.com)

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



Le nouveau vin du nouveau Maroc

NÉ ET  
ÉLEVÉ  
AU MAROC  
À L'AISE  
PARTOUT  
ROUGE  
BLANC  
ROSÉ  
GRIS

ENVOUTANT

AMPLE INTENSE  
CHALEUREUX TERRE  
ÉLÉGANT GÉNÉREUX  
SOUPLE ORIGINAL  
PRESTIGE ÉCLATANT  
FESTIF  FIN  
PARTAGE DÉLICAT  
ÉQUILIBRÉ MEKNÈS  
EXPRESSIF SINCÈRE  
CARACTÈRE

---

# VOLUBILIA

---

*Une Histoire ...*

AGRÉABLE CONVIVIAL  
SOBRE HARMONIEUX  
AUTHENTIQUE

# « Nous contribuons à une meilleure justice sociale »

Entretien avec Meryem Belqiz,  
Directrice Générale Uber Maroc



**Conjoncture :** Votre entreprise a donné naissance, malgré elle, à un néologisme qui est au cœur de nombreux débats : comment définissez-vous l'ubérisation et comment vivez-vous l'utilisation symbolique de ce terme ?

**Meryem Belqiz :** Globalement, cette expression n'a pas vraiment eu d'impact pour Uber, car il s'agit surtout d'une expression francophone. A l'échelle du Maroc, j'ai le sentiment que cela nous sert car nous sommes un agent du changement et pas seulement dans le secteur du transport, mais dans toute l'économie. Lorsqu'on parle d'ubérisation, on parle du « future of work », c'est-à-dire la possibilité pour chacun, demain, de devenir auto-entrepreneur et gérer son temps de travail comme il l'entend. Nous faisons simplement partie des agrégateurs qui permettent aux travailleurs indépendants de trouver des clients finaux sans supporter tout l'effort commercial et marketing.

**Deux ans après son lancement, où en est Uber au Maroc ?**  
Actuellement, nous sommes proches des 20 000 chauffeurs et 240 000 passagers inscrits sur notre plateforme, ce qui démontre le potentiel d'Uber en termes de créations d'opportunités économiques.

Depuis juillet 2015, date de notre lancement, nous sommes toujours dans une phase de fort investissement. Cela concerne bien entendu l'activité de Uber Maroc, mais également le développement d'un BPO (Business Process Outsourcing) pour la gestion du SAV de Uber dans 25 pays, en 9 langues. Notre ambition est de continuer à développer cette autre activité à Casablanca ainsi que dans d'autres villes. Il y a un vrai savoir-faire et une vraie compétitivité au Maroc pour ces métiers dans les call centers.

**Comme dans d'autres pays, l'entreprise suscite quelques polémiques : quelle est la situation aujourd'hui vis-à-vis des autorités ?**

Nous cherchons toujours à établir le dialogue avec les autorités en vue de mettre en place une loi qui permettrait à tout le monde de travailler en harmonie. Les chauffeurs Uber pourraient ainsi développer leur activité sans avoir peur de se faire agresser par des chauffeurs de taxi.

**Quelle est la position de Uber concernant la légalité de son activité ?**

Nous ne sommes pas une entreprise de transport, nous ne sommes donc pas dans l'illégalité. Nous sommes une plateforme de mise en relation et il manque simplement un cadre juridique clair pour intégrer notre activité qui est nouvelle au Maroc. C'est pourquoi nous souhaitons dialoguer. Nous sommes prêts à nous mettre autour de la table avec toutes les parties prenantes pour trouver des solutions en bonne intelligence. C'est ce qui s'est fait dans d'autres pays, notamment en France, et cela a bien fonctionné.

**Travaillez-vous avec vos concurrents pour faire avancer ce dossier politiquement ?**

Ce n'est pas vraiment le cas aujourd'hui. Il existe simplement l'association Maroc Digital, au sein de laquelle nous échangeons et militons pour un cadre juridique dans le secteur.

**Quelles sont vos relations avec les taxis, symbole des difficultés de l'ubérisation d'un secteur ?**

Pendant longtemps, nous avons essayé d'avoir un dialogue mais nous avons constaté que c'est un secteur extrêmement fragmenté. Il existe différents syndicats qui ne défendent pas tous les mêmes choses. Certains défendent réellement les chauffeurs de taxi, mais ils sont peu nombreux et peu visibles. Les autres représentent plutôt des propriétaires d'agrément, qui cherchent à protéger leurs affaires, où ils exploitent parfois plusieurs véhicules et chauffeurs. Ce sont ces derniers qui nous sont les plus hostiles.

**Votre application mobile permet également de réserver des taxis : quel est l'intérêt ?**

En effet, nous avons intégré plus de 300 taxis à notre plateforme. Cela leur permet d'utiliser notre service gratuitement, puisque nous ne prenons pas de commission sur ces courses. Le prix à régler est celui du compteur. L'idée est de proposer différentes solutions à toutes les parties prenantes pour avancer et trouver celles qui seront les plus satisfaisantes pour tous.

De plus, dans les faits, nous observons de plus en plus d'anciens chauffeurs de taxi qui viennent chez Uber pour être indépendants et donc ne plus dépendre des propriétaires d'agrément. L'un d'entre eux m'a même déclaré que Uber l'avait libéré de l'esclavage !

### **Uber se positionne donc comme un nouvel acteur structurant du marché ?**

Je pense qu'il y a effectivement des progrès à faire dans ce secteur et que le gouvernement devrait être dans une logique progressiste, en encourageant une meilleure répartition des richesses.

### **Contrairement aux autres pays où l'on accuse Uber de précariser les emplois, estimez-vous être un vecteur de progrès social au Maroc ?**

Absolument, Uber doit être considéré en fonction du contexte. Au Maroc, il est évident que nous contribuons à une meilleure justice sociale. Vous pouvez demander à tous les chauffeurs Uber, qu'ils soient anciens taxis ou travailleurs indépendants : nous offrons une réelle transparence dans le système que nous proposons.

Uber n'est pas le grand méchant loup : Uber est là pour aider et pour apporter des solutions. En réalité, l'ubérisation au Maroc est déjà la norme : d'après les chiffres, il y a seulement 23 % de salariés au Maroc parmi les actifs, dont seulement 7 % en CDI. Il y a donc beaucoup de travailleurs indépendants, de personnes payées à la tâche et bien entendu des gens non déclarés !

Nous ne sommes donc pas dans un modèle de protection sociale à l'européenne que nous viendrions précariser. Au contraire, nous apportons de la structure et de l'organisation : nos chauffeurs savent exactement ce qu'ils gagnent chaque semaine et combien nous prenons. C'est transparent, contrairement à ce qui se passe entre les propriétaires d'agréments et les chauffeurs qu'ils emploient.

### **Le Maroc est donc un terrain propice à l'ubérisation ?**

Du moment que les plateformes apportent de l'organisation et de la transparence, elles améliorent l'existant et sont donc bienvenues. Ensuite, l'objectif est d'aller plus loin en apportant un cadre de travail plus favorable. Par exemple en France, Uber a un accord avec Axa pour proposer une protection sociale aux chauffeurs indépendants. C'est une réflexion que nous menons également au Maroc, notamment pour accéder à une assurance maladie. L'idée est de permettre cette protection pour les personnes qui ne sont pas salariées et donc pas à la CNSS. Plus largement, c'est aussi une réflexion pour le Maroc de demain qui doit intégrer ce type de problématique.

### **Uber diversifie ses activités dans de nombreux pays, comme Uber Eats pour la livraison de repas : qu'en est-il au Maroc ?**

Pour le moment il n'y a pas de nouveauté à annoncer officiellement, mais il est évident que les projets de Uber vont bien au-delà du transport de personnes. C'est une entreprise qui a de grandes ambitions. Et elles sont réalistes ! Par exemple, lorsque nous parlons de voitures volantes, c'est un programme concret qui aboutira bientôt. Il y a déjà des tests qui sont faits et nous savons que cela va répondre à la problématique de nombreuses grandes villes. Les débuts sont prévus pour l'Exposition Universelle de Dubaï en 2020 ! \*

► Propos recueillis par Thomas Brun



**3 questions à**  
**Karim Maani,**  
fondateur de  
Chronométrage.ma

### **Comment est né le concept de Chronométrage.com ?**

Chronométrage est une startup née en 2015 à Casablanca. Elle est aujourd'hui présente dans sept villes du Maroc, où l'idée est de révolutionner le secteur du service à domicile. Nous proposons aux particuliers de réserver les prestations dont ils ont besoin intégralement en ligne, auprès de partenaires auto-entrepreneurs inscrits sur la plateforme.

Les services à domicile sont particulièrement en retard par rapport à d'autres secteurs et encore largement dominés par le marché noir. Mais pour Chronométrage c'est surtout une mine d'or de challenges et d'opportunités : insertion de nouveaux services à domicile, ouverture dans de nouvelles villes, pays, etc. Des milliers de personnes utilisent déjà la plateforme chaque jour.

### **Quelles difficultés avez-vous rencontré pour mener à bien votre projet au Maroc ?**

Notre plus grand concurrent est le marché noir. Mais Chronométrage propose une solution qui ne donne plus aucune raison aux partenaires et aux clients de passer par ce circuit. Nous y parvenons en offrant un prix compétitif avec de nombreux avantages supplémentaires : service à la clientèle, gestion de commandes si un client ou un fournisseur annule... et tout est en ligne sans avoir besoin d'appeler.

Naturellement, nous sommes également en concurrence avec d'autres sociétés pour les services liés aux ménages. Mais en tant que leaders du marché dans la réservation en ligne, nous sommes en mesure de fournir la plus haute disponibilité dans les meilleures conditions.

### **Trouvez-vous que le Maroc est propice à l'ubérisation de nouveaux secteurs ?**

Comme partout dans le monde, le Maroc est propice à l'ubérisation et Chronométrage le démontre. Fournir des services grâce à une plateforme en ligne est l'une des plus grandes révolutions de ces dernières années. Pour réussir, il faut bien savoir exploiter ce concept économique en recherchant les relations à long terme grâce à une bonne qualité de service. Ainsi, 80 % de notre clientèle utilise les réservations récurrentes. \*



### « Les gens sont encore méfiants vis-à-vis du paiement en ligne »

Entretien avec Larbi Alaoui Belrhiti,  
Directeur Général JUMIA MAROC



**Conjoncture :** 5 ans après son lancement, où en est Jumia Maroc que vous venez tout juste de rejoindre ?

**Larbi Alaoui Belrhiti :** Jumia Maroc est une entreprise de 350 personnes, avec une dizaine d'entrepôts. Elle oeuvre dans différents secteurs d'activités, dont le principal est le e-commerce. Le chemin parcouru en 5 ans est très important, puisqu'au départ c'était une petite structure qui traitait seulement quelques commandes. Aujourd'hui, il y en a plusieurs milliers chaque jour !

**Justement, il s'agit d'une société qui se diversifie beaucoup : comment se définit le groupe ?**

A la base, Jumia s'est principalement développé en mode « retail » (vente au détail) en achetant et en revendant sur son site. Puis nous avons lancé notre « market place », où nous avons pu intégrer des vendeurs pour leur permettre de vendre sur Jumia. Aujourd'hui, cette plateforme e-commerce représente 85 % de notre activité. Les autres branches, telles que Jumia Food, Jumia House, Jumia Travel, etc. se développent très bien, mais leur potentiel est moins important que le e-commerce.

**Jumia est souvent comparé à Amazon : est-ce votre modèle ?**

En fait, il existe trois grandes écoles pour se développer. Tout d'abord, il y a les « pure retailers », tel Walmart, qui achètent au meilleur prix et revendent en faisant de petites marges : ils engendrent de gros bénéfices grâce à la quantité des ventes. Ensuite, il y a le modèle Amazon, qui a une partie « retail » et une partie « market place », gérées parfois avec sa propre logistique et notamment de grands entrepôts. Enfin, il y a le modèle Alibaba, avec seulement une « market place » : c'est-à-dire qu'ils ne vendent pas leurs propres produits, et toute la logistique est externalisée.

Aujourd'hui, Jumia, qui s'est développée en étant plutôt proche d'Amazon, est en train de se rapprocher du modèle Alibaba. Nous estimons en effet que le plus intéressant pour nous est de développer notre place de marché pour avoir une grande fluidité des échanges afin de devenir une marque très connue.

**Que vous manque-t-il pour adopter totalement le modèle Alibaba ?**

Pour le moment, nous sommes obligés de gérer nous-mêmes la logistique, car c'est l'une des faiblesses au Maroc. De même, nous conservons une activité « retail » car l'assortiment disponible localement n'est pas suffisant. Il y a certains produits, comme les nouveaux téléphones, que nous nous devons de proposer rapidement et que nous sommes parfois obligés de commercialiser nous-mêmes. Lorsque l'écosystème marocain sera un peu plus mature nous pourrions envisager d'être une « market place » à 100 %.

**Concernant la logistique, quelle est la démarche de Jumia au Maroc ?**

Dès le départ, il était très important de mettre en place une logistique forte. C'est pourquoi nous avons décidé de développer nos propres moyens tout en recherchant des partenaires fiables, notamment pour le transport. Aujourd'hui, nous pouvons ainsi livrer n'importe quel produit dans 10 grandes villes du Maroc.

**Qu'est-ce qui freine encore l'optimisation de la livraison ?**

Actuellement nous ne sommes pas libres de gérer nous-mêmes les colis de moins de 1 kg, puisqu'il existe un monopole d'Etat en faveur de La Poste. Ainsi, lorsque nous devons transporter un tee-shirt qui coûte 100 DHS, il faut ajouter 50 DHS pour l'envoyer. Les commandes d'articles de moins de 1 kg ne sont donc pas toujours rentables.

**On parle beaucoup d'ubérisation et de secteurs révolutionnés par les nouvelles plateformes : que manque-t-il au Maroc pour bénéficier pleinement de cette tendance ?**

Beaucoup de travail reste à faire en direction du grand public. Il faut éduquer et mettre en confiance les potentiels utilisateurs. Les gens sont encore méfiants vis-à-vis du paiement en ligne et ne comprennent pas toujours les nouveaux concepts. Il y a donc beaucoup de pédagogie à faire pour agrandir le marché et atteindre une taille intéressante, avant de développer de nouvelles activités.

### Est-ce un constat que vous aviez déjà fait lorsque vous étiez à la tête de Avito ?

Oui tout à fait, les gens connaissaient déjà le principe des petites annonces mais une fois sur Internet ils étaient perdus : fallait-il payer en ligne ? était-ce réservé à l'immobilier et aux voitures ? comment pouvait-on publier une annonce ? quels étaient les risques ? Il a donc fallu démocratiser et éduquer pendant les premières années.

### La difficulté serait donc double : attirer des vendeurs mais aussi des acheteurs sur les plateformes ?

C'est effectivement le défi, surtout lorsque le marché n'est pas très grand comme au Maroc. Il faut beaucoup de marketing pour créer une masse d'échanges importante sur la plateforme et ainsi la rentabiliser. Par exemple, pour Jumia Food, il faut d'un côté référencer des restaurants grâce à une force commerciale et en même temps trouver des clients avec du marketing. C'est la même chose pour Uber qui doit trouver des chauffeurs et aussi des personnes à transporter. Il faut donc développer l'offre et la demande tout en construisant la marque de la plateforme. C'est toute cette démarche qui coûte le plus cher, et non pas la technologie qui est maintenant très abordable.



## « Nous sommes obligés de gérer nous-mêmes la logistique. »

### Selon vous, quelle est la clé de la réussite d'une plateforme qui voudrait ubériser un secteur ?

La constitution d'une « market place » doit instaurer des barrières à l'entrée pour les autres acteurs potentiels. C'est le même principe pour Facebook : il est devenu très difficile, voire impossible, de lui créer un réel concurrent. Si vous retrouvez 500 amis sur Facebook, pourquoi iriez-vous sur une autre plateforme où vous n'en retrouveriez que quelques uns ? Donc plus une « market place » crée des échanges et plus elle rend difficile l'arrivée d'autres plateformes, car les gens iront toujours vers la plus efficace et la plus dynamique. La convergence crée ainsi une barrière à l'entrée et protège l'activité de l'entreprise qui parvient à lancer un nouveau concept. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun



### 3 questions à Philippe Borremans,

Formateur certifié et consultant en relations publiques

#### Peut-on parler d'une ubérisation du secteur de la formation ?

Si par ubérisation on entend qu'une technologie permet de démocratiser l'accès à l'éducation et la création de formations de qualité via des plateformes d'e-learning, alors nous sommes totalement dans la lignée des autres secteurs « ubérisés ». C'est-à-dire que des formations universitaires et professionnelles sont accessibles librement à n'importe qui possédant une connexion Internet.

Ainsi, il est dorénavant possible de suivre des cours en ligne de l'Université de Harvard, du MIT ou de la Sorbonne, gratuitement, avec la possibilité d'aller plus loin et d'obtenir un certificat.

#### Quels sont les avantages des formations en ligne ?

Beaucoup plus de cours et de connaissances deviennent accessibles sans limites géographiques. Un étudiant ou un salarié marocain peut suivre n'importe quelle formation

professionnelle dans le monde, avec les meilleurs experts. De plus, le coût est relativement bas, voire nul pour certaines formations, puisqu'on ne paye que le contenu de la formation et non plus les frais logistiques.

Par ailleurs, le fonctionnement est très flexible : chacun peut se former au moment et dans l'environnement qu'il souhaite. Il n'est plus obligatoire de rester plusieurs heures dans une salle pour se former, puisqu'on peut le faire à son rythme au bureau, chez soit ou dans un train !

#### Quelles sont les clés d'une formation en ligne efficace ?

Un bon MOOC doit être parfaitement accessible sur ordinateur, comme sur tablette ou mobile. De même, il doit utiliser pleinement tous les atouts de la technologie multimédia : audio, vidéo, texte et interaction. Il faut permettre à chacun d'apprendre selon son style d'apprentissage.

Par exemple, lorsque je conçois une formation en communication de crise, je travaille avec des slides de présentation, de la vidéo, des exercices interactifs et un forum où les personnes qui se forment peuvent discuter entre elles et aussi avec moi. Enfin, je propose également une partie coaching pour les personnes qui souhaitent s'entretenir directement avec moi. Pour être efficace, une formation en ligne doit être capable de responsabiliser et accompagner celle ou celui qui se forme. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC



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

www.cfcim.org



# « Faire rencontrer les entrepreneurs et les investisseurs »

Entretien avec Emmanuel Exposito,  
Directeur des opérations, afinety



**Conjoncture :** Dans le secteur de l'investissement, peut-on dire que les plateformes de crowdfunding tendent à remplacer les banques ?

**Emmanuel Exposito :** Le crowdfunding n'a pas pour vocation à remplacer les activités des banques. En effet, ces dernières ne sont pas présentes dans les compartiments qu'il finance. Aujourd'hui, au Maroc, il existe d'une part le micro-crédit, plafonné à 50 000 dirhams, qui finance plutôt les TPE et les artisans, et d'autre part, des fonds d'investissement, qui financent essentiellement en capital développement pour des montants à partir de 25 millions de dirhams.

L'intervalle entre ces deux seuils est très peu couvert, car les banques peuvent difficilement intervenir et les fonds en capital amorçage ne sont pas encore opérationnels. Dans ce contexte, les startups marocaines se développent plus lentement et leur taux de survie reste faible. Ainsi, le crowdfunding est une offre de financement qui permet de les accompagner dans la phase critique d'amorçage de leurs activités.

**Comment fonctionnent ces plateformes de crowdfunding telle que afinety ?**

Il s'agit d'opérateurs technologiques qui proposent des outils en ligne, afin que des entrepreneurs puissent rencontrer des partenaires pour les accompagner. Le crowdfunding fonctionne sur trois modes : le don, avec ou sans contrepartie, le prêt, qui représente environ 60 % de l'activité mondiale, et l'equity, qui est une prise de participation, en général minoritaire, dans le capital de l'entreprise. La plateforme afinety propose ainsi une offre globale de financement collaboratif en capital ou CrowdEquity.

**La rentabilité n'est donc pas l'objectif premier des investisseurs ?**

Il y a en effet un élargissement de la notion d'investisseur qualifié : cela peut être un citoyen, cadre en entreprise ou de profession libérale, qui détient un peu d'épargne et qui a envie d'investir dans un projet qui l'intéresse. De plus, le crowdfunding n'est pas seulement une solution de financement : il est aussi un fort soutien de la part des contributeurs en termes de partage d'expériences, de réseaux professionnels et d'expertise. Cet accompagnement renforce ainsi les chances de réussite de la startup.

**Quelles sont les difficultés qui freinent le développement du crowdfunding au Maroc ?**

La difficulté est double : d'un côté il faut des porteurs de projets capables d'organiser une campagne de crowdfunding, et de l'autre il faut trouver des personnes qui soient prêtes à investir. En ce sens,

afinety n'est pas qu'un opérateur technologique puisque nous sommes présents sur le terrain pour sensibiliser tous les acteurs à ce mode de financement. Enfin, la mise en place d'un cadre réglementaire suffisamment flexible et évolutif est nécessaire pour assurer la pérennité de l'activité au Maroc.

**Concernant ce dernier point, où en est le lobbying pour faire évoluer le cadre juridique ?**

Au sein d'un groupe de travail, nous avons rédigé une proposition de texte de loi concernant le financement collaboratif au Maroc. Dans le même temps, nous avons fondé la Fédération Marocaine de Crowdfunding. Son objectif est de sensibiliser les acteurs, de mettre en place une charte éthique et d'encourager ce mode de financement, qui représentait environ 60 milliards de dollars dans le monde à la fin 2016, et qui double tous les ans depuis cinq années. Enfin, la fédération souhaite également propager le modèle sur l'ensemble du continent, afin que le « terrain de jeu » de nos startups devienne continental.

**A part le cadre juridique, que manque-t-il au Maroc pour avoir plus d'investisseurs sur les plateformes ?**

Pour favoriser la réussite des activités de crowdfunding au Maroc, et plus globalement sur le continent, nous devons continuer notre campagne de sensibilisation notamment auprès des grandes fortunes. L'objectif est qu'elles investissent un peu de leur épargne dans les startups en acceptant de prendre un petit peu de risque. De plus, des incitations fiscales pourraient fortement contribuer à la réussite des activités de crowdfunding. La France en est un bon exemple.

**Et du côté des porteurs de projets, comment améliorer le vivier ?**

L'écosystème marocain se structure et se professionnalise, avec la création d'incubateurs, l'accompagnement de mentors, et le soutien de grandes entreprises. Cela permet aux entrepreneurs d'être accompagnés pour mieux construire leurs dossiers et développer leur projet. Chez afinety, pour faciliter l'accès aux investisseurs, nous avons créé le « Playground » : il s'agit d'une plateforme sur le web qui permet aux porteurs de projets d'être accompagnés par des partenaires pour développer et mûrir leur idée. Nous sommes donc en amont du crowdfunding et du financement en amorçage. Ainsi, lorsque les projets arrivent à maturité, les investisseurs abonnés à notre solution accèdent à la présentation complète de la startup. La démarche est totalement dématérialisée et utilise notamment la signature électronique, pour instruire et signer les documents juridiques relatifs à l'opération de levée de fonds, mais aussi les procès-verbaux d'assemblée générale. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun



# Regards d'experts

## Des solutions concrètes pour toutes les problématiques qui vous concernent.

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

### **Vous aussi, rejoignez la communauté des experts de Conjoncture !**

Vous êtes adhérent et vous disposez d'une expertise ou d'un savoir-faire reconnu ?  
La rubrique « Regards d'experts » vous offre la possibilité de publier vos contributions.

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



Contact : [conjoncture@cfcim.org](mailto:conjoncture@cfcim.org)

- **Management : Savoir acheter avec efficacité : les questions à se poser**

## Savoir acheter avec efficacité : les questions à se poser

Que vous soyez Responsables Achats, Responsable financier ou supply-chain, dans une grande ou moyenne entreprise, voire Directeur Général de PME en charge des achats, vous êtes forcément concernés par la question de l'efficacité des achats.

**C**onscients de l'impact des achats non seulement sur la rentabilité de votre entreprise, mais également sur son écosystème, au sens large du terme, vous vous demandez quels sont les principes et techniques qui permettent de mettre en place des processus achats à la fois performants et durables. Voici les questions essentielles à se poser :

### Comment professionnaliser votre fonction achat ? Quels outils ? Quelles compétences ?

La professionnalisation des achats passe par la maîtrise du processus achat, qu'il soit digital ou pas. En effet, quand il est bien construit, le processus achat permet de structurer ma démarche achats et de l'orienter vers une performance optimale. Il complète les autres moyens tels que les compétences humaines et les outils IT pour en faire une fonction créatrice de valeur, au-delà des simples approvisionnements.

### Quels leviers utiliser pour atteindre des économies à 2 chiffres de façon durable ?

Les leviers sont nombreux, mais c'est la pertinence de leur application qui importe. Il est important de procéder d'abord à des analyses déterminant l'appartenance des familles d'achats selon leur nature (achats complexes, lourds, à haut potentiel ou goulot). Au moment de la négociation, de nombreuses techniques peuvent être utilisées pour assurer leur efficacité. L'essentiel consiste à savoir quelle stratégie allez-vous adopter et sur quels deals vous allez vous concentrer. Vous êtes sommés de maximiser vos gains et respecter les valeurs RSE ? Des techniques de calcul nous permettent de démontrer l'intérêt économique d'opter pour des produits écoresponsables.

### Comment mesurer, piloter et valoriser ma performance achat vis-à-vis du client interne et du top management ?

Le système de mesure de la performance porte sur 3 dimensions touchant le processus, la gouvernance, puis les outils KPI. En réalité, ce système de mesure découle de la politique achats et de la vision à terme. Vous avez, évidemment, déjà un tableau de bord établi. La question majeure est de savoir comment faire pour qu'il traduise de manière pertinente les actions d'amélioration que vous avez entreprises en direction des dysfonctionnements majeurs.

Le système de pilotage touche la notion de satisfaction des différentes parties prenantes des achats notamment les clients internes, le top management ainsi que les fournisseurs. Ainsi, construire une relation ouverte, collaborative et responsable avec les intervenants internes et externes devient une nécessité.

## « L'adoption de la démarche achats responsables et performants représente un avantage concurrentiel important lorsque l'on traite avec des entreprises ou organismes qui accordent une grande importance à la RSE. »

### Quoi de mieux qu'une norme internationale comme référent à notre stratégie achat responsable ? La norme ISO 20 400 : une première mondiale, depuis quand ?

La norme internationale ISO 20 400 existe bien depuis cette année. Elle résulte de travaux menés depuis 5 ans déjà, copilotés par l'Afnor, organisme français de normalisation. La norme vient s'inscrire dans la continuité d'une loi sur le devoir de vigilance quant aux impacts de sa chaîne d'approvisionnement.



**Meryem Bennis,**  
Directeur Associé  
Effiscience Conseil

**En quoi est-elle pionnière ?** C'est la première norme internationale dédiée aux achats responsables. Elle consolide les bonnes pratiques et méthodologies efficaces afin de concilier entre la performance économique et l'acte éco-responsable.

### Qu'est-ce qu'elle amène de nouveau ?

La norme ISO 20 400 présente une approche pragmatique qui permet de concilier les objectifs, entre optimisation et durabilité. Elle présente la méthodologie d'intégration concrète des principes écologiques tout au long du processus. Elle offre également des outils qui facilitent le management du risque social, sociétal ou environnemental.

La norme ISO 20 400 préconise notamment l'évaluation des fournisseurs selon la pertinence et la faisabilité des stratégies

liées à l'environnement telles que l'analyse du cycle de vie selon la technique de LCA et l'évaluation des coûts du cycle de vie selon le concept de LCC, l'éco-efficacité. Certes, cette norme n'est pas sujette aujourd'hui à une certification. Cela dit, un label Achats responsables est déjà en cours d'étude.

En conclusion, le manager en charge des achats peut dès aujourd'hui commencer à initier ces principes de manière progressive dans le cadre de sa politique achat, de manière efficace et innovante. \*

# Trophée de Golf



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

Samedi 21 octobre 2017

Pullman Royal Golf - El Jadida

2<sup>ème</sup>  
Édition



*Placée sous le signe du loisir, du sport et du networking, cette journée est ouverte aux dirigeants animés par la passion du golf.*

*Cette manifestation sportive est une opportunité unique pour rencontrer les professionnels au grand air sur l'un des plus beaux parcours de golf du Maroc avec, comme principal objectif, de passer un bon moment, d'enrichir son carnet d'adresses et de créer des courants d'affaires.*

## Contact

Omar BENJELLOUN  
obenjelloun@cfcim.org  
Tél. : +212 (0)5 22 43 96 34  
Gsm : +212 (0)6 77 76 87 96

## Organisateur



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

## Partenaire





## Le Jardin de Zineb, « un projet-pilote de l'économie sociale et solidaire »

**Zineb Benrahmoune Idrissi**, Créatrice du Jardin de Zineb (près de Rabat)



### Comment est née l'idée du Jardin de Zineb ?

En tant qu'enseignante-chercheuse dans les domaines de la botanique et de l'écologie, avec une expérience associative, je me suis intéressée aux ressources naturelles et aux populations rurales. Avec l'expérience, j'étais devenue une « anthropologue » de terrain. Dans le cadre de projets de développement humain où j'ai eu à réaliser des études d'impact, j'ai souvent été déçue car elles n'ont pas été prises en compte. Je me suis alors dit : « Tu dois faire quelque chose toi-même, à ton niveau. » Le Jardin de Zineb, ça a donc d'abord été une expérience personnelle visant à créer l'harmonie entre les mondes végétal, humain, animal. J'ai eu le livre « Du Sahara aux Cévennes », de Pierre Rabhi, dans les mains et il m'a permis de réconcilier l'agriculture avec l'écologie. J'ai créé le jardin agroécologique à S'houl en 1998.

### Pourquoi avez-vous choisi de pratiquer la permaculture ?

En fait, je la pratiquais sans m'en rendre compte. En 2008 j'ai fait un stage de permaculture en Sicile et je me suis rendue compte que c'est précisément ce que je faisais depuis des

années. J'observe, j'imité la nature...

Le Jardin de Zineb est devenu un projet collectif. Aujourd'hui, nous sommes une dizaine à intervenir de façon régulière pour le jardinage, le transport, la transformation... Nous préparons des paniers et les vendons. Nous organisons aussi des repas. Et nous délivrons des formations en permaculture. Nous sommes dans le partage, l'échange, toujours attentifs au contexte dans lequel nous intervenons. C'est un projet pilote qui s'inscrit dans le cadre de l'économie sociale et solidaire.

### En quoi consistent les formations que vous délivrez ?

J'ai formé une quarantaine d'agriculteurs dans le Nord du pays, où la cannabiculture est pourtant fortement implantée. J'ai formé des formateurs. Et dans d'autres régions du pays. Nous ne faisons pas de prosélytisme. Nous faisons visiter le jardin, et si les paysans, les porteurs de projets en expriment l'envie, nous débutons la formation. Le dernier groupe venait de la région de Ouarzazate, ils sont restés quatre ou cinq jours avec nous, dans l'observation, le partage, l'échange, l'inspiration. Maintenant, tout leur douar veut venir se former !

### Est-ce que l'agroécologie, la permaculture se répandent au Maroc ?

Au départ, on m'a prise pour une « folle », je faisais partie des pionniers. Plus tard, les gens ont vu le résultat et sont venus applaudir. Depuis cinq ou six ans, il se passe quelque chose d'incroyable dans le pays. Beaucoup de gens veulent changer de métier et se lancer. Nous accompagnons les gens qui débutent.

Dans le cadre d'un réseau d'initiatives agroécologiques (RIAM), nous mettons en place un système participatif de garantie où tous les participants se chargeront de certifier les agriculteurs. Il n'y aura pas de bureau d'études, et ce sera gratuit. Ce système prend en compte le contexte marocain d'aridité et il inclut tout le monde : consommateur, producteur... \*

► Propos recueillis par Rémy Pigaglio

## Objectif atteint pour la mission de prospection B to B au Congo



© CFCIM

**D**u 8 au 14 juillet 2017, la CFCIM a organisé, en partenariat avec ASKA International, une mission de prospection B to B multiseCTORielle à Brazzaville, en République du Congo. La CFCIM a ainsi accompagné une délégation de plusieurs entreprises opérant dans des secteurs d'activité variés. Après une première journée dédiée à la présentation du marché congolais (marché local, environnement des affaires, etc.) et de la réglementation du pays (douanes, taxes, logistique, etc.), les participants ont ensuite bénéficié d'un programme de rendez-vous individuels de prospection avec des partenaires potentiels ciblés.

Grâce à cette formule, où les aspects pratiques et logistiques et la gestion des rendez-vous sont totalement pris en charge, les entreprises peuvent se concentrer entièrement sur leur prospection. Après chaque mission, la CFCIM débriefe avec les participants, évalue leur satisfaction et les accompagne dans le suivi et la concrétisation de leurs rendez-vous d'affaires. Suite aux missions organisées en 2015 et 2016 par la CFCIM, de nombreuses entreprises participantes ont ainsi signé des contrats à l'export ou se sont implantées localement grâce aux contacts noués au cours de la mission. \*

### CEFOR Entreprises Programme septembre 2017



- Cycle professionnalisant « **Métier de formateur** » (6 jours), animé par Sabry AIJA, les 16-17, 23-30 septembre et 1-7 octobre 2017
- Cycle professionnalisant « **Savoir acheter avec efficacité** » (5 jours) animé par Meryem BENNIS, les 20-21-22-28 et 29 septembre 2017
- Cycle professionnalisant « **Vendre et aimer vendre** » (5 jours), animé par François Olivier EDIME, les 21-28 septembre et 5-12-19 octobre 2017
- Cycle professionnalisant « **Le Métier de Responsable Marketing** » (5 jours), animé par Jamal ELBAZ les 20-21-22-28 et 29 septembre 2017
- Cycle « **Perfectionnement commercial** » (40 heures) animé par Rédouane ALLAM, les 27-28-29 septembre 5 - 6 octobre 2017
- Cycle « **Technique d'expression et de communication en langue française** », animé par Malak Benjelloun, septembre 2017
- Cycle Professionnalisant « **Gestion des Ressources Humaines** » (5 jours), animé par Chakib BENZAOUZ, les 20-21-22-28 et 29 septembre 2017

#### ► Votre contact

E-mail : [cefor@cfcim.org](mailto:cefor@cfcim.org)  
Rédouane ALLAM - E-mail : [rallam@cfcim.org](mailto:rallam@cfcim.org) • Tél. : 05 22 35 55 94  
GSM : 06 67 03 03 25 • Fax : 05 22 34 03 27  
Salma LITIM - E-mail : [slitim@cfcim.org](mailto:slitim@cfcim.org) • Tél. : 05 22 35 55 98  
Fax : 05 22 34 03 27



## KIMIA AFRICA, vitrine de l'industrie chimique et parachimique

Après le succès de la première édition, la CFCIM organise, en partenariat avec la Fédération de la Chimie et de la Parachimie (FCP), la 2<sup>e</sup> édition du salon KIMIA AFRICA. La rencontre se tiendra du 26 au 28 septembre 2017 au Centre International de Conférences et d'Expositions de Casablanca.

Réunir l'ensemble des acteurs de la filière chimie et parachimie : tel est le principal objectif de KIMIA AFRICA, salon dédié aux matières premières et aux technologies de la chimie. Pensé comme une plateforme de business et d'échanges, le salon vise également à proposer aux professionnels du continent africain un espace de partage autour des dernières actualités et innovations du secteur.

À l'instar de la précédente édition, le programme est particulièrement riche : sont notamment prévus 2 conférences techniques, 6 émissions TV et 3 trophées.

Une plateforme dédiée aux rencontres d'affaires sera, en outre, mise en place afin de renforcer les opportunités de business et de partenariats.

Pour rappel, la première édition de KIMIA AFRICA (événement placé sous l'égide du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie Numérique) avait réuni 2500 participants. Les conférences et tables rondes avaient pu traiter de thématiques très diverses telles que les défis et enjeux du recyclage, la place de la chimie durable, etc. À l'issue du salon, 3 trophées KIMIA AFRICA ont récompensé les entreprises les plus innovantes. \*



### 3 questions à Abed Chagar, Directeur Général de Colorado et Vice- Président de la Fédération de la Chimie et de la Parachimie (FCP)

#### Quel est votre regard sur l'évolution du secteur de la chimie au Maroc ? Et quelles sont vos perspectives de développement sur le continent africain ?

L'économie marocaine évolue en dents de scie. Le secteur de la chimie est porté par quelques grands groupes tels que le Groupe OCP autour duquel gravitent des PME et des grandes entreprises. Pour la branche peinture, il existe des perspectives intéressantes en Afrique. Colorado y est présent depuis quelques années avec des distributeurs répartis par territoire : Algérie, Tunisie, Sénégal, Gabon, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Madagascar, Djibouti, etc. Nous y avons ouvert des showrooms et organisons des séminaires au profit des utilisateurs. L'Afrique représente la plus grande part de notre marché à l'export.

Colorado est une entreprise 100 % marocaine, c'est pourquoi nous investissons, par ailleurs, beaucoup dans la recherche et développement. Malgré les derniers chiffres des ventes de ciments, notre activité a une très bonne résilience. Nous sommes très optimistes et ambitieux pour la fin de l'année et les années à venir. Nous avons des projets de développement très importants que nous espérons concrétiser à court et moyen terme en Afrique.

#### Quels défis doit encore relever le secteur de la chimie au Maroc ?

Notre secteur est, malheureusement, parfois mal perçu par le public et l'administration. Nous sommes confrontés au problème de la réglementation, vieille de plus d'un siècle et, par conséquent, caduque. Nous avons signé une convention avec le Ministère de tutelle [Ministère de l'Industrie, de l'investissement, du Commerce et de l'Économie Numérique] qui, d'ailleurs, prévoit la mise à jour et la mise à niveau de la réglementation. Aujourd'hui, si l'on veut respecter la loi, le seul endroit où un industriel de la chimie peut s'installer est Jorf Lasfar. Nous sommes très heureux d'avoir signé, dernièrement, l'accord sur les écosystèmes avec le Ministère de tutelle, mais la mise en œuvre tarde un peu en raison des dernières signatures à acter. Une fois que cela sera fait, je pense que cela va accélérer l'investissement dans le secteur.

#### Pourquoi avoir choisi de participer à KIMIA AFRICA ?

Pour nous, je parle ici avec la casquette de Vice-Président de la Fédération de la Chimie et de la Parachimie, le salon KIMIA AFRICA est une vitrine qui permet de mettre en lumière ce secteur, redorer son blason, mais aussi de rencontrer des visiteurs marocains et étrangers, d'explorer de nouvelles opportunités... Pour ce qui concerne la question environnementale, la mauvaise image dont souffre le secteur ne reflète pas la réalité. L'industrie de la chimie s'est vraiment améliorée. Les industriels ont intégré, bien plus que d'autres, la composante sécurité environnementale dans leurs process et outils. Nous sommes convaincus de l'importance de cette démarche et cela nous amène à explorer de nouvelles pistes d'amélioration et de développement dans cette transition environnementale et réglementaire. \*

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



# La CFCIM lance son programme d'appui aux startups

Afin de contribuer au développement de l'écosystème des startups et de l'entrepreneuriat au Maroc, la CFCIM lance un nouveau programme d'appui aux startups, « Kluster Startups CFCIM », qui constituera le point d'ancrage d'une communauté de startups africaines. Ce programme offrira aux 5 startups qui seront sélectionnées, un accompagnement, mais aussi un financement, du networking et bien plus encore !

**D**urant les premières années, les « jeunes pousses » ou startups sont particulièrement dynamiques et ambitieuses, mais aussi plus vulnérables. Mettre en place un nouveau modèle économique exige, paradoxalement, une maîtrise des fondamentaux de la gestion, que les jeunes entrepreneurs apprennent souvent sur le tas, à leurs dépens. C'est pour les aider à maximiser toutes leurs chances de succès et leur éviter toute déconvenue que la CFCIM a lancé le Kluster Startups.

Les projets sélectionnés bénéficieront notamment d'un parrainage ou mentoring d'un Administrateur ou d'un Membre Correspondant de la CFCIM. Ces chefs d'entreprises et top managers chevronnés leur offriront ainsi toute leur expérience pour les aider à élaborer leur business model ou encore leur stratégie de développement et leur ouvriront également leur précieux carnet d'adresses. Les participants bénéficieront, en outre, d'ateliers et séminaires de formation animés par des experts, ainsi que d'un package de services offerts par la CFCIM (adhésion de deux ans gratuite, assistance juridique, accès aux canaux de communication de la CFCIM, etc.). Ils auront aussi la possibilité d'être hébergés pour 18 mois au maximum dans un espace dédié à la CFCIM à Casablanca. Enfin, les startups sélectionnées auront accès au Club des Business Angels de la CFCIM qui pourront leur apporter le financement nécessaire au développement de leurs activités. Plusieurs critères de sélection seront appliqués aux startups candidates, notamment le potentiel de développement (taille du marché et potentiel à l'international), caractère innovant du projet, potentiel de création d'emploi, etc. \*

Pour en savoir plus, connectez-vous sur le site web de la CFCIM.



**Jérôme Mouthon,**  
Administrateur de la CFCIM et  
Entrepreneur

« Plus qu'un concours de startups, où vous allez éventuellement remporter un trophée ou un chèque, le programme Kluster Startups CFCIM permet surtout de gagner un réseau, celui des 3 750 entreprises adhérentes de la CFCIM. Le mentor qui vous sera attribué sera un parrain, qui va vous prendre par la main, qui va vous faire connaître son réseau et vous aidera ainsi à décrocher vos premiers bons de commande. »



**Omar Benaïcha,**  
Directeur Général Africa Bureau  
Veritas, Intrapreneur

« Au Maroc, il existe toute une stratégie de développement de l'entrepreneuriat auprès des jeunes et visant à les autonomiser et à créer de l'emploi. L'objectif du programme Kluster Startups CFCIM est de promouvoir les startups à l'échelle nationale, mais aussi au niveau du continent africain. Avec Africastartups, notre objectif est d'assurer un échange d'expérience, une visibilité. Il s'agit aussi d'assurer le pont avec l'initiative French Tech en France, de manière à offrir le meilleur appui possible aux jeunes. »

## La CFCIM soutient trois startups innovantes

En prélude au lancement du programme Kluster Startups CFCIM, la CFCIM apporte son soutien et son expertise à trois startups marocaines : COOP360, CuiMer et Doumeign. Ces jeunes pousses se sont distinguées lors de la dernière édition du Hackathon Morocco Social Tech, organisée par le Groupe Le Matin, le 7 juillet 2017 à Casablanca. Cette opération s'inscrit dans le cadre de sa démarche RSE (pour rappel, la CFCIM est le 1<sup>er</sup> organisme à avoir obtenu son

évaluation RSE selon la Norme Internationale ISO 26000 au Maroc), dont l'un des principaux engagements est le soutien à la création d'entreprise et aux jeunes entrepreneurs. Les trois entreprises bénéficieront, notamment, d'une année d'adhésion gratuite, d'un accompagnement à la création juridique et au dépôt de marque, ainsi que d'une visibilité sur différents canaux de communication de la CFCIM (stands, newsletter, etc.).

## DESK Commerce International de la CFCIM : un accompagnement pointu pour l'import/export

Récemment, la CFCIM a créé son « DESK Commerce International ». Cette nouvelle entité, composée d'experts du Commerce International, propose une gamme complète de prestations afin d'accompagner efficacement les entreprises qui souhaitent développer leurs activités à l'international. Éclairage avec Jean-Marc Pons, Secrétaire Général de la CFCIM, en charge du pilotage du projet



**Jean-Marc Pons,**  
Secrétaire Général de  
la CFCIM, en charge  
du pilotage du projet.

### Pourquoi la CFCIM a-t-elle créé le DESK Commerce International ?

Depuis quelques années, le Maroc a déployé une diplomatie économique importante sur le continent africain, ce qui génère de nouveaux accords. L'Afrique compte autant de marchés que de pays, chacun offrant un fort potentiel. Mais pour saisir toutes les opportunités, il faut être préparé. Nous avons la chance de disposer, au sein de la CFCIM, de toutes les compétences en matière de commerce international. Nous effectuons, en outre, une veille continue de l'actualité à la fois sur les supports électroniques et les supports papier et sommes ainsi tout à fait préparés à y puiser des informations pratiques pour permettre aux entreprises de se positionner sur de nouveaux marchés. Nos informations proviennent également d'autres canaux tels que les événements de la vie associative (réunion d'information et forums adhérents animés par des experts du domaine, etc.). L'un des atouts de la CFCIM, c'est qu'elle est capable de nouer des relations de long terme avec les personnes et les institutions, d'identifier la bonne personne à même de fournir la bonne information au bon moment. C'est un vaste réseau qui collecte et consolide l'information pour la rendre directement exploitable.

### Présentez-nous l'offre du DESK Commerce International de la CFCIM.

Nous avons essayé d'avoir une approche à la fois synthétique et pratique, que ce soit pour les services compris dans le pack adhérent ou pour les prestations sur mesure. L'offre du DESK Commerce International s'articule autour de trois thèmes : « informer », « outiller » et « accompagner ». Pour ce qui concerne le premier volet, nous allons, évidemment, sélectionner l'information dans l'optique de fournir des données opérationnelles et pratiques. La newsletter hebdomadaire du DESK Commerce International va notamment regrouper tous les sujets relatifs au commerce extérieur. Les entreprises qui opèrent sur le terrain s'intéressent également aux bonnes pratiques, c'est pourquoi nous sommes en train de mettre en place, sur la plateforme web du DESK Commerce International, un forum où les entreprises pourront nous poser leurs questions ou échanger leurs expériences.

Le volet « outillage » consiste à assister les entreprises en leur apportant les services dont elles ont besoin pour exporter ou importer. Enfin, le dernier volet vise à accompagner l'entreprise dans toute la chaîne de valeur : gestion des formalités, fluidité de trafic des marchandises, etc. vers des destinations qui ne sont pas toujours facilement accessibles à partir du Maroc.



### Quelle est sa valeur ajoutée ?

Dans cette offre de service, il existe un volet formation qui s'adresse aux trois profils d'exportateurs, à savoir le primo exportateur, l'exportateur occasionnel et l'exportateur confirmé. La partie formation peut aussi être reliée à un diagnostic afin de cibler précisément les besoins de l'entreprise. Ces formations peuvent ainsi traiter de sujets basiques tels que les incoterms ou encore de la gestion du back-office (établissement des contrats, gestion de la logistique, groupage des containers, gestion documentaire, etc.).

Contrairement à l'exportation des services, l'exportation de biens est une opération compliquée. La marchandise doit arriver à bon port et en bon état, et le client doit être satisfait. Cela demande beaucoup de compétences techniques alors que, sur le marché domestique, tout est beaucoup plus simple. Cette dimension formation est donc très importante, car nous mettons à disposition des entreprises des outils facilitant toutes ces opérations.

Nous proposons également des prestations sur mesure (études de marché personnalisées, business plan, plan de développement, études multi-sectorielles, etc.) réalisées par les ressources de la CFCIM ou à travers son réseau de partenaires.

L'intérêt du DESK Commerce International c'est qu'il vient en complément des dispositifs existants (guichets uniques, programmes étatiques, etc.) pour permettre à l'entreprise d'aller concrètement sur le terrain. La CFCIM peut, par exemple, organiser une mission B to B ciblée. Nombre d'entreprises qui ont participé à nos missions ont fait du business dans des délais très courts.


### Quels sont les autres projets menés dans le cadre du DESK Commerce International ?

Notre action n'est pas une action de masse, mais une action qualitative qui commence à porter ses fruits et dont les ambitions sont multiples et variées.

Nous avons, par exemple, mené une enquête sur les besoins et les freins à l'export. Cette dernière a révélé que, outre la difficulté d'approche de certains marchés africains, la présence locale représente l'un des principaux freins identifiés. C'est alors que nous avons eu l'idée de constituer une CVthèque d'étudiants subsahariens effectuant leurs études et/ou leur stage au Maroc et qui, une fois de retour dans leur pays, peuvent être recrutés par des entreprises marocaines pour assurer cette présence locale. Nous pouvons associer ces entreprises très en amont du processus, à travers notre offre de formation initiale ou continue (notamment grâce à l'alternance).\*

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

Retrouvez toutes les informations du DESK Commerce International de la CFCIM sur [www.cfcim.org/desk](http://www.cfcim.org/desk)


imprimer


[Accueil](#)
[Information & Documentation](#)
[Outils pratiques](#)
[Accompagnement à l'international](#)


### Le DESK Commerce International


Partager
 Partager
 Tweet

La CFCIM a mis en place le « DESK Commerce International » pour favoriser le développement international des entreprises. Qu'il s'agisse d'information, de prospection d'un marché cible, d'une mission B to B ou encore d'une prestation d'accompagnement sur-mesure à l'international, le DESK Commerce International dispose d'experts dédiés au succès de vos projets.


Consultez l'annuaire des exportateurs du Maroc





+ de **15** pays prospectés par an



**Khalid IDRISSE KAITOUNI**  
Directeur de l'Appui aux Investisseurs et à la Création d'Entreprise (DAICE)  
+212 (0)5 22 43 96 04


 **Demande d'information**

INFORMATION DOCUMENTATION




OUTILS PRATIQUES

INFOS COMMERCE INTERNATIONAL



ACCOMPAGNEMENT À L'INTERNATIONAL



#### LES POINTS FORTS

- Accéder à une information opérationnelle et fiable
- Développer son chiffre d'affaires à l'international
- Gagner du temps dans la démarche d'export tout en maîtrisant les risques
- Bénéficier de l'expertise de la CFCIM en matière de commerce international
- Bénéficier d'un accompagnement sur mesure, selon les besoins exprimés par l'entreprise



## Développement à l'international

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

### Informatique

**Salon GITEX 2017**  
**Du 8 au 12 octobre 2017**  
**Dubaï - EAU**  
[www.gitex.com](http://www.gitex.com)



GITEX est le salon international de l'informatique, des réseaux et des télécommunications.

La 37<sup>e</sup> édition se tiendra du 8 au 12 octobre 2017 à Dubaï aux Émirats Arabes Unis :

- 4 473 exposants en provenance de 97 pays
- 92 903 m<sup>2</sup> de surface d'exposition
- Plus de 147 000 visiteurs attendus.

L'édition 2017 s'articule autour de plusieurs secteurs :

- Équipements et systèmes IT
- Impression 3D
- Logiciels et services
- Réseaux et communications
- Sécurité informatique
- E-business
- Internet mobile et applications
- Marketing Digital
- Technologies d'opérations bancaires.

**Contact : Khadija Mahmoudi**  
**Tél. : 05 22 43 96 24**  
**Email : kmahmoudi@cfcim.org**

### Équipements automobile

**EQUIPAUTO 2017**  
**Du 17 au 21 octobre 2017**  
**Paris Porte de Versailles**  
[www.equipauto.com](http://www.equipauto.com)



EQUIPAUTO est le salon international de l'après-vente et des services pour tous les véhicules. Il se tiendra du 17 au 21 octobre à Paris Porte de Versailles.

#### Chiffres-clés :

- 1 400 exposants
- Près de 95 000 visiteurs
- 100 000 m<sup>2</sup> de surface d'exposition.

#### Les secteurs présents :

- Carrosserie et peinture
- Dépannage
- Lavage, aires de services
- Lubrifiants, produits d'entretien
- Pièces, équipements et composants
- Pneumatiques, jantes et accessoires
- Réparation, maintenance, outillage et diagnostic
- Réseaux d'entretien et de distribution
- Remarketing des véhicules d'occasion
- Services à la mobilité connectée : assureurs, financeurs, opérateurs de télématique, sociétés de leasing et de gestion de flottes...
- Services aux professionnels : informatique, éditeurs de logiciels, outils de gestion...

**Contact : Khadija Mahmoudi**  
**Tél. : 05 22 43 96 24**  
**Email : kmahmoudi@cfcim.org**

### Hôtellerie et restauration

**HOST**  
**Du 20 au 24 octobre 2017**  
**Fiera Milano**  
[www.host.fieramilano.it/fr](http://www.host.fieramilano.it/fr)



Parvenu à sa 40<sup>e</sup> édition, le salon **HOST** se confirme en tant que leader absolu de l'hôtellerie, restauration et café. Il se tiendra du 20 au 24 octobre 2017 à Milan au parc des expositions FIERA MILANO.

#### Chiffres-clés :

- 2 000 exposants
- 150 000 visiteurs
- 14 pavillons et 47 pays

#### Les secteurs :

- Restauration professionnelle
- Pain, Pizza et Pâtes
- Glaces et Pâtisseries
- Café
- Bars et Machines à café
- Ameublement
- Thé.

#### Qui visite ?

Distributeurs, revendeurs, exportateurs, importateurs, restaurants, pizzerias, fast-foods, hôpitaux, bars, pâtisseries, boulangeries, glaciers, architectes, designers, boucheries, hôtels, gymnases, spas centres de bien-être.

**Contact : Nadwa EL BAINE**  
**Tél. : 05 22 43 96 23**  
**Email : nelbaine@cfcim.org**

### Construction

**BATIMAT - INTERCLIMA+ELEC - IDEOBAIN**  
**Du 6 au 10 novembre 2017**  
**Paris-Nord Villepinte**  
[www.batimat.com](http://www.batimat.com)



Les trois salons phares du bâtiment, **BATIMAT**, **INTERCLIMA+ELEC** et **IDEOBAIN** se tiendront au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte du 6 au 10 novembre 2017.

#### Le MONDIAL DU BATIMENT en chiffres :

- Près de 2 500 exposants issus de 49 pays
- 340 000 visiteurs en provenance de 140 pays

**BATIMAT**, salon international de l'industrie du bâtiment.

#### Les secteurs présents :

- Structure et Enveloppe
- Menuiserie et Fermeture
- Machines d'ateliers et machines-outils
- Aménagement Intérieur et Extérieur
- Matériel de chantier et outillage - véhicule et équipement
- Numérique et nouvelles technologies
- Services aux entreprises et organismes

**IDEOBAIN**, salon dédié pour présenter les solutions et innovations en matière d'aménagement et de rénovation des espaces de bains :

- Accessoires, textile et décoration pour la salle de bain, balnéo, appareils sanitaires, douche et hydro, hammam, sauna et

spas, carrelage et matériaux de revêtement de sols et murs, meubles de salle de bain, radiateurs et sèche-serviettes, robinetterie sanitaire, techniques sanitaires

**INTERCLIMA+ELEC**, salon dédié aux solutions en matière d'efficacité énergétique, d'utilisation des énergies renouvelables et de solutions pour l'habitat et le bâtiment :

- Chauffage et eau chaude sanitaire, climatisation, froid, ventilation et qualité de l'air, pompes, robinetterie, traitement de l'eau et solutions techniques, électricité et Smart.

**Contact : Nadwa EL BAINE**  
**Tél. : 05 22 43 96 23**  
**Email : nelbaine@cfcim.org**



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



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



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

# Carrefour du Manager 2017



33<sup>e</sup>  
édition

Les 1<sup>er</sup> et 2 novembre 2017 - ISCAE Casablanca

“ Higher Education and Corporate World,  
Bridging the Gap ”

Le Carrefour du Recrutement des Écoles de Commerce au Maroc

Organisé par



Avec le soutien de



Contact

Mehdi LAÂCHACH  
 Tél. : 05 22 43 96 05  
 GSM : 06 60 31 24 24  
 E-mail : mlaachach@cfcim.org

# Le Coin des Adhérents

## Agenda fiscal

### Calendrier fiscal de septembre 2017

#### Impôt sur le Revenu

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

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

**3/** Versement de la retenue à la source sur les revenus des capitaux mobiliers et sur les intérêts et placement à revenus fixes du mois précédent.

**4/** Déclaration pour restitution d'impôt auprès du receveur de l'administration fiscale de l'impôt sur les profits de cessions de valeurs mobilières.

**5/** Perte de loyer : requête en réduction ou décharge.

**6/** Versement de la retenue à la source sur les profits de cession de valeurs mobilières opérées par les intermédiaires financiers habilités teneurs de comptes titres, effectuée sur les cessions du mois précédent.

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

#### Impôt sur les sociétés

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

**2/** Versement de la retenue à la source sur les revenus et profits des capitaux mobiliers du mois précédent.

**3/** Versement par les sociétés des retenues opérées le mois précédent au titre

des intérêts et produits de placement à revenus fixes.

**4/** Versement du 3<sup>ème</sup> acompte au titre de 2016 (25 % de l'IS de 2015).

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

#### Taxe sur la valeur ajoutée

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

**2/** Demande de remboursement (3<sup>ème</sup> trimestre 2015).

## Demandes d'emploi

### Commerce/Vente - Marketing

**48 - F. 45 ans** - Plus de 20 ans d'expérience à la Direction Commerciale et Relations Publiques d'un groupe leader de la presse quotidienne au Maroc - Recherche poste de Développement Commercial/RP tous secteurs d'activités confondus.

**49 - F. 38 ans** - 12 ans d'expérience dans 2 multinationales dont 7 ans en tant que Directrice Marketing. FMCG - Gestion de 4 équipes - Qualité de leadership - Marketing local (Maroc), Régional (Afrique) et Mondial (siège) - Marketing opérationnel et stratégique / Gestion de marques, Communication, RP, Digital, Evénements, Network Marketing, Trade Marketing, Veille, Etudes, Business développement - Quadrilingue : Anglais, Espagnol, Français et Arabe - Recherche poste de Direction Marketing.

### Industrie

**50 - H. 31 ans** - Bac professionnel en génie énergétique (France) - 13 ans d'expérience principalement dans

l'installation sanitaire et thermique et la construction automobile - Recherche poste.

### Informatique

**51 - H. 39 ans** - Licence en informatique (Picardie) - Expériences diverses dont une première expérience dans le domaine - Recherche poste dans le développement informatique.

### Ressources Humaines

**52 - F. 37 ans** - MBA (Major Human Resources Management) - 11 ans d'expérience internationale au sein d'une entreprise multinationale - trilingue avec une très bonne maîtrise d'anglais - Spécialité coaching & mentoring pour les cadres supérieurs - Head-hunter pour les postes à pouvoirs - Bonne connaissance des règles RH - Recherche un poste de Management - Etudie toutes propositions.

**53 - H. 34 ans** - DUT Techniques de commercialisation et BTS Assistant trilingue (Nice) - 9 ans d'expérience dans la relation client (France et Maroc) dont 4 ans dans la formation - Recherche poste

dans la formation - Etudie toutes propositions.

### Art / Culture / Audiovisuel

**54 - F. 44 ans** - Formation supérieure artistique - Près de 15 ans d'expérience à Paris et Casablanca dans le domaine de l'art et de l'audiovisuel - Gestion de projets/RP/Gestion des fonds / suivi des équipes - Recherche poste - Etudie toutes propositions.

### Enseignement / Formation

**55 - H. 66 ans** - Maîtrise en économie et gestion (Université Paris Nord) - Grande expérience dans le commercial et la formation professionnelle - Propose ses services en freelance - Etudie toutes propositions.

**56 - F. 42 ans** - niveau BAC+2 - en informatique (Paris) - Expérience dans l'enseignement et l'assistantat de direction - Recherche poste.

► Siham Hassini

Tél : 05 22 48 93 17

siham.hassini@diplomatie.gouv.fr





Retrouvez sur  
[www.cfcim.org](http://www.cfcim.org),  
notre annuaire en ligne  
proposant :

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

## Contacts CFCIM

### Service Adhésions

- Séloua El Maataoui  
Tél. : 05 22 43 96 11  
[selmaataoui@cfcim.org](mailto:selmaataoui@cfcim.org)
- Wafaâ Laachir  
Tél. : 05 22 43 96 48  
[wlaachir@cfcim.org](mailto:wlaachir@cfcim.org)
- Karim Batata  
Tél. : 05 22 43 96 12  
[kbataata@cfcim.org](mailto:kbataata@cfcim.org)

### Service Visas

- Loubna Marill  
Tél. : 05 22 43 96 47  
[lmarrill@cfcim.org](mailto:lmarrill@cfcim.org)
- Chantal Maurel  
Tél. : 05 22 43 96 17  
[cmaurel@cfcim.org](mailto:cmaurel@cfcim.org)

### Promotion des Services de la CFCIM

- Fatima-Ezzahra Jamil  
Tél. : 05 22 43 29 80  
[fejamil@cfcim.org](mailto:fejamil@cfcim.org)

### Service Emploi

- Siham Hassini  
Tél : 05 22 48 93 17  
[siham.hassini@diplomatie.gouv.fr](mailto:siham.hassini@diplomatie.gouv.fr)

### Appui aux Investisseurs et à la Création d'Entreprise

- Khalid Idrissi Kaitouni  
Tél. : 05 22 43 96 04  
[kidrissi@cfcim.org](mailto:kidrissi@cfcim.org)

### Pôle Salons et Évènementiel

- Hicham Bennis  
Tél. : 05 22 43 96 27  
[hbennis@cfcim.org](mailto:hbennis@cfcim.org)

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

- Nadwa El Baïne  
Tél. : 05 22 43 96 23  
[nelbaine@cfcim.org](mailto:nelbaine@cfcim.org)

### Missions de prospection B2B en Afrique et à l'International

- Amal Belkhemmar  
Tél. : +212 (0)5 22 43 96 31  
[abelkhemmar@cfcim.org](mailto:abelkhemmar@cfcim.org)

### Pôle CFCIM Business France

- Charafa Chebani  
Tél. : 05 22 43 96 33  
[cchebani@cfcim.org](mailto:cchebani@cfcim.org)

### Centre de Médiation pour l'Entreprise

- Khalid Idrissi Kaitouni  
Tél. : 05 22 43 96 04  
[centermediation@cfcim.org](mailto:centermediation@cfcim.org)

### Parcs Industriels

- Mounir Benyahya  
Tél. : 05 22 59 22 04  
[parcsindustriels@cfcim.org](mailto:parcsindustriels@cfcim.org)

### Campus de Formation

- Ecole Française des Affaires**
- Amine Barkate  
Tél. : 05 22 35 02 12  
[abarkate@cfcim.org](mailto:abarkate@cfcim.org)

### CEFOR Entreprises

- Laila Benyahya  
Tél. : 06 67 03 03 25  
[lbenyahya@cfcim.org](mailto:lbenyahya@cfcim.org)

### Direction Communication

- Wadad Sebti  
Tél. : 05 22 43 96 09  
[wsebti@cfcim.org](mailto:wsebti@cfcim.org)

### Délégations Régionales

- Agadir**
- Fatima-Ezzohra Trissia  
Tél. : 05 28 84 41 91  
[agadir@cfcim.org](mailto:agadir@cfcim.org)
- Fès**
- Khadija Quessar  
Tél. : 05 35 94 30 36  
[fes@cfcim.org](mailto:fes@cfcim.org)
- Marrakech**
- Siham Belain  
Tél. : 05 24 44 94 91  
[marrakech@cfcim.org](mailto:marrakech@cfcim.org)
- Meknès**
- Noura Moustir  
Tél. : 05 35 52 22 10  
[meknes@cfcim.org](mailto:meknes@cfcim.org)
- Oujda**
- Abdenbi El Bouchikhi  
Tél. : 05 36 71 05 71  
[oujda@cfcim.org](mailto:oujda@cfcim.org)
- Rabat**
- Bouchra Chliah  
Tél. : 05 37 68 24 29  
[rabat@cfcim.org](mailto:rabat@cfcim.org)
- Tanger**
- Karima Khdim  
Tél. : 05 39 32 22 22  
[tanger@cfcim.org](mailto:tanger@cfcim.org)
- Bureau de Paris**
- Faïza Hachkar  
Tél. : 0033 1 40 69 37 87  
[paris@cfcim.org](mailto:paris@cfcim.org)

## L'association du mois

### Association Petit Ange Sociale Soutenir les malades chroniques, former leurs parents



C'est après le long combat de son fils contre le cancer que Youssef Aitbba a voulu créer l'association Petit Ange Sociale en 2011. Ce traiteur de Casablanca a constaté que les enfants atteints de maladie chronique bénéficient de trop peu de soutien. Alors que de nombreux parents sont obligés de mendier pour payer les frais de santé, l'association organise des formations pour sortir de cette situation. Les parents sont formés au bricolage, à la cuisine, au recyclage. L'association, basée à la maison de jeunesse de Sidi Bernoussi à Casablanca, organise aussi des activités pour égayer le quotidien des enfants, qui se contentent souvent d'allers-retours entre la maison et l'hôpital. Colonies de vacances, sorties en magasin, dîners rythment l'année des enfants malades. Sans compter le soutien matériel fourni

directement par l'association, comme les médicaments et les vêtements. Pour préparer l'avenir des enfants, elle organise aussi des formations en langue pour faciliter leur future insertion dans le monde du travail. L'association, parrainée notamment par le champion de kickboxing Mustapha Lakhsem, veut élargir désormais ses actions aux étrangers malades présents au Maroc, en particulier subsahariens et syriens, et vient aussi en aide aux personnes âgées malades. Les membres ont soutenu la création de 10 associations équivalentes dans tout le pays, pour que les bénéficiaires n'aient pas à se déplacer à Casablanca..

► **Contact :**  
**Tél. : 06 33 01 35 79**  
**Facebook : Asso Apas**



## Agenda Culturel

# INSTITUT FRANÇAIS

MAROC



### ►► **Septembre 2017**

- **Halka, du Groupe Acrobatique de Tanger**  
à Tanger, Rabat, Casablanca, Marrakech et Agadir
- **Spectacle « Réversible » de Bouziane Bouteldja**  
à Agadir et Kénitra

### ►► **Septembre/octobre 2017**

- Spectacle « Faux Semblants » de Bouziane Bouteldja**  
à Casablanca, Meknès et Tanger.

Pour plus d'informations :  
Institut français du Maroc  
[www.if-maroc.org](http://www.if-maroc.org)





LE RENDEZ-VOUS ANNUEL DE LA RÉFLEXION POLITIQUE

## « Relever les nouveaux défis de l'Éducation »

*Rencontre des penseurs, décideurs, stratèges et acteurs clefs des mondes politique, économique, social et intellectuel.*

*Sofitel Rabat Jardin des Roses*  
[www.entretiensrabat.org](http://www.entretiensrabat.org)

### Organisateurs



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC



### Contact

Marianne IGUELD  
Chef de Projets  
Tél. : +212 5 22 43 96 28  
Fax : +212 5 22 20 01 30  
[migueld@cfcim.org](mailto:migueld@cfcim.org)

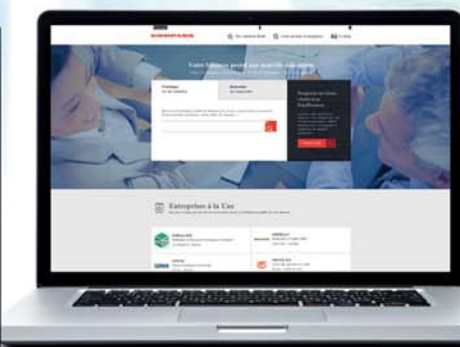
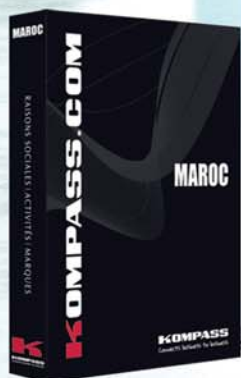
débats • découvertes • convivialité • originalité



# KOMPASS

Connects business to business

## Rejoignez le réseau **Kompass** et gagnez en visibilité auprès des **professionnels**



DES SOLUTIONS  
**BUSINESS** POUR  
RÉPONDRE À TOUS  
VOS BESOINS

### Solution Booster

- Une **visibilité renforcée** au niveau national et international (66 pays)
- Un **référencement optimisé** sur les moteurs de recherche et sur la plateforme mondiale kompass.com
- Une mise en avant de votre entreprise auprès des **professionnels** du secteur BtoB

### Solution Target

- Accéder à des millions de **contacts qualifiés** (base la plus exhaustive sur le marché)
- Disposer d'un **outil de précision** pour vos actions de prospection (+ de 30 critères de segmentation)
- Optimiser les retombées des actions de vos **campagnes de marketing direct** ( faxing - mailing - emailings)