

# Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS



**L'INVITÉ DE CONJONCTURE**  
**HICHAM LAHLOU**

## Le secteur des assurances au Maroc

**Tout un potentiel  
à explorer**



**Coup d'envoi du  
programme Kluster  
CFCIM**



**9<sup>e</sup> édition du salon  
Pollutec Maroc**



**33<sup>e</sup> édition du  
Carrefour du Manager**



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

**COMMERCE INTERNATIONAL**

**DÉCOUVREZ  
LA BANQUE RÉFÉRENCE**

**100%\***  
**DE PROMESSES  
TENUES**

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

**Traitement d'une opération de remise documentaire import à J**

ISO 9001

**BUREAU VERITAS**  
Certification



[www.creditdumaroc.ma](http://www.creditdumaroc.ma)



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

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





Philippe-Edern KLEIN  
Président

## Editorial

# Le secteur des Assurances au Maroc : tout un potentiel à explorer

## Limiter les risques et accompagner l'action d'entreprendre

Au Maroc, le secteur des Assurances connaît une progression constante, indépendamment de la conjoncture. Compagnies nationales et multinationales forment les principaux acteurs de ce secteur, qui s'est globalement structuré de manière harmonieuse au fil des ans. En phase avec la politique d'ouverture du Maroc sur l'Afrique, les assureurs emboîtent le pas aux banques et accompagnent tout naturellement cet élan.

Le marché national offre déjà de belles perspectives aux assureurs. Au-delà des assurances obligatoires telles que les garanties automobiles, les Marocains sont de plus en plus nombreux à vouloir anticiper les risques et protéger leur patrimoine ou leur activité. Au sein des entreprises, la culture du risk management se développe de plus en plus et c'est pourquoi l'assureur devient un partenaire indispensable, non seulement sur le volet des garanties, mais aussi de la prévention.

Anticiper, mais aussi imaginer, concevoir..., c'est là tout l'art du design que nous fait découvrir notre invité du mois, Hicham Lahlou, designer franco-marocain de renommée internationale. Dans l'imaginaire collectif, le design est trop souvent cantonné à l'aspect décoratif, alors qu'il couvre en réalité d'innombrables domaines et applications, que ce soit dans la conception des produits industriels, des plateformes multimédias ou même de la qualité de service. Tout en répondant à un cahier des charges précis, le design allie création et innovation pour offrir à l'utilisateur une expérience à la hauteur de ses attentes.

L'innovation, c'est aussi ce qui caractérise toute startup digne de ce nom. La capacité à imaginer des jeunes entrepreneurs n'a pas de limites, contrairement à leurs moyens financiers ou logistiques. Afin de leur apporter tout l'appui nécessaire, notre Chambre a lancé officiellement le programme « Kluster CFCIM » qui, en outre, constituera le point d'ancrage d'une communauté de startups africaines.

Autre fait marquant ce mois-ci, la CFCIM a signé, à Laâyoune, une convention de partenariat avec BMCE Bank of Africa en vue d'accompagner le développement des entreprises au Maroc et sur le continent africain.

À travers toutes ces actions en faveur des entreprises et de l'entrepreneuriat, menées de concert, la CFCIM souhaite apporter sa pierre à l'édifice et contribuer ainsi à renforcer le tissu économique au Maroc... et ailleurs !



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, Rémy Pigaglio, Sandrine Saliba, 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 13 000 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 Kaïs** 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,  
**QUAND ON EST PLUSIEURS,  
ON VA PLUS LOIN.**



### TOUTE L'ÉQUIPE CORPORATE BANKING BMCI ENGAGÉE À VOS CÔTÉS

A la BMCI, votre chargé d'affaires est votre interlocuteur privilégié pour construire une relation fondée sur la proximité et l'expertise. Au-delà de son appui pour les opérations courantes, votre chargé d'affaires est là aussi pour vous permettre d'accéder aux experts de plus de 18 lignes de métiers. Autant d'experts pour donner à votre activité toute l'envergure qu'elle mérite.

[www.bmci.ma](http://www.bmci.ma)



**BMCI**  
GROUPE BNP PARIBAS

La banque  
d'un monde  
qui change

# Sommaire

## Echos Maroc

- 8 Le Carrefour du Manager pour rapprocher entreprises et jeunes diplômés
- 10 Entretien avec Stéphane Colliac, Économiste Senior pour la France d'Euler Hermes
- 11 Deux nouveaux écosystèmes pour l'aéronautique
- 12 L'invité de Conjoncture : Hicham Lahlou
- 14 Service économique de l'Ambassade de France
- 16 Indicateurs économiques et financiers

## Echos International

- 20 Entretien avec Djenaba Konta, Directrice Générale d'ASKA International



## ZOOM

### Le secteur des assurances au Maroc Tout un potentiel à explorer

- 24 Secteur des assurances : un moral au beau fixe
- 28 Entretien avec Bachir Baddou, Directeur Général de la FMSAR
- 30 Les catastrophes bientôt mieux couvertes
- 32 Entretien avec Dirk De Nil, Administrateur Directeur Général d'Allianz Maroc
- 33 Entretien avec Ahmed Mehdi Tazi, Président de Belassur
- 34 L'assurance Takaful
- 36 Entretien avec Abderrahim Chaffai, Directeur Général Délégué Assurances des Entreprises de Wafa Assurance



## Regards d'experts

- 40 **Management** : L'e-coaching pour faire monter en compétence les managers

## Initiatives durables

- 42 3<sup>e</sup> Forum Euro-Méditerranéen des Jeunes Leaders

## Actus CFCIM

- 47 Partenariat entre La CFCIM et BMCE Bank of Africa
- 48 Lancement du Kluster CFCIM

## On en parle aussi...

- 54 **L'association du mois** : Association Oum El Banine, au secours des mères célibataires d'Agadir
- 54 **Agenda Culturel** de l'Institut français du Maroc





## Un prêt de 80 millions d'euros pour la LGV signé pendant la visite de Jean-Yves Le Drian

Jean-Yves Le Drian était au Maroc les 8 et 9 octobre derniers, pour la première fois en tant que Ministre des Affaires Étrangères. Il a pu survoler le chantier de la ligne à grande vitesse (LGV) entre Tanger et Kénitra alors qu'une rame effectuait des essais à grande vitesse. Sa visite a été l'occasion de signer, aux côtés du Ministre de l'Économie Mohamed Boussaïd, une convention de prêt octroyé par l'Agence Française de Développement d'un montant de 80 millions d'euros pour ce chantier qui touche à sa fin.

Le chef de la diplomatie française a aussi rencontré le chef du gouvernement, Saad Eddine El-Othmani, ainsi que le Ministre des Affaires Étrangères, Nacer Bourita. Dans une conférence de presse, Jean-Yves Le Drian et Nacer Bourita se sont félicités de la relation « exceptionnelle » entre les deux pays.

Le chef de la diplomatie marocaine a notamment souligné la convergence entre Sa Majesté le Roi Mohammed VI et le Président Emmanuel Macron sur la stratégie africaine, qui considèrent que c'est « un continent d'opportunités, d'émergence ». Dans leurs échanges, les deux ministres



ont aussi évoqué les dossiers libyen, syrien, le combat contre le terrorisme, la lutte contre le changement climatique, la gestion des flux migratoires ou encore la coopération culturelle.

Cette visite a permis de préparer la rencontre franco-marocaine de haut niveau des 16 et 17 novembre. La dernière avait eu lieu en 2015. Présidée par les deux chefs de gouvernement, elle doit réunir plusieurs ministres français et marocains. \*

## Lancement des travaux d'extension du tramway de Rabat-Salé

Les travaux d'extension de la ligne 2 du tramway de Rabat-Salé ont été lancés par Sa Majesté le Roi Mohammed VI le lundi 23 octobre. À la fin des travaux, prévus en juillet 2019, la ligne fera 7 kilomètres de plus et desservira les quartiers Yacoub El Mansour de Rabat et Moulay Ismail et El Kariat Oulad Moussa de Salé. Le terminus, situé aujourd'hui sur l'avenue Hassan II à Rabat, sera le nouvel hôpital de Salé. Un projet qui nécessitera un investissement de 1,7 milliard de dirhams. Pour rappel, les deux lignes du tramway de Rabat-Salé, mis en service en 2011, relient aujourd'hui 31 stations sur 19,5 kilomètres. En parallèle des travaux d'extension, la société du tramway de Rabat-Salé a passé commande à la société française Alstom de 22 nouvelles rames Citadis, fabriquées à La Rochelle. Elles devraient être livrées dans 26 mois et s'ajouteront aux 44 rames du tramway de Rabat-Salé. Le contrat s'élève à 45 millions d'euros. \*



## Nouveau DG à la tête de Pernod Ricard Maroc

**SALWA BELAMINE A ÉTÉ NOMMÉE DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PERNOD RICARD MAROC À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> NOVEMBRE**

2017. Elle est également membre du Comité de Direction Pernod Ricard MENAT (Middle East North Africa & Turkey). Salwa Belamine est diplômée d'un Bachelor en Langues Étrangères Appliquées avec Spécialité Gestion & Finance Internationale de l'Université de Metz (France). Après des expériences initiales en Marketing chez McDonald's et Johnson & Johnson Morocco, elle rejoint Beiersdorf North Africa à Casablanca en 2003 où elle occupe successivement les postes de Trade Marketing Manager, Brand Manager (2006), Marketing Manager (2009) puis Commercial Marketing Director (2012). Elle intègre Pernod Ricard Maroc en janvier 2013 en qualité de Marketing Director.

# DESTINATION : LE MONDE.

## DACHSER Air & Sea Logistics

Développer des affaires à l'autre bout de la terre est profitable mais complexe. Mais cela peut aussi être simple : DACHSER relie avec succès le Maroc avec toutes les destinations.

Aujourd'hui, 26.000 collaborateurs, répartis sur 428 sites, veillent à ce que chaque liaison se déroule en toute sérénité. Bienvenue dans votre destination Monde : vous y êtes comme chez vous.



## Le Carrefour du Manager pour rapprocher entreprises et jeunes diplômés

**L**e Carrefour du Manager, rendez-vous annuel du groupe ISCAE, a réuni les 1<sup>er</sup> et 2 novembre 2017 une quarantaine d'entreprises, ainsi que de nombreux des étudiants et jeunes diplômés. Le thème de cette 33<sup>e</sup> édition était « Higher education and corporate world, bridging the gap » ou « Comment réduire les écarts entre le monde de l'entreprise et l'enseignement supérieur ? ».

L'évènement s'adresse aux étudiants et jeunes diplômés d'écoles de commerce, mais aussi aux profils expérimentés en vue de les aider à développer leurs réseaux et à saisir des opportunités d'emplois et de stages. Les entreprises participantes ont pu, quant à elles, enrichir leur vivier de jeunes talents tout en assurant la promotion de leur « marque employeur » auprès des candidats. La rencontre a été ponctuée de conférences et tables rondes (sous forme d'émissions TV abordant, par exemple, les best practices dans les relations écoles-entreprises ou encore les conseils pour se lancer comme entrepreneur), d'un workshop sur les attentes des recruteurs et diplômés et d'un focus carrière avec des témoignages de lauréats de l'ISCAE. A l'occasion de cette édition, pour la première fois, un concours a récompensé le meilleur CV vidéo. La CFCIM a, comme chaque année, participé à l'évènement, notamment sur le volet de l'organisation.

Lors de l'inauguration du Carrefour du Manager, Nada Biaz, Directrice Générale du Groupe ISCAE, a annoncé que l'ISCAE est désormais la première école au Maroc à avoir décroché la prestigieuse accréditation internationale AMBA (Association of MBAs). Créée en 1967, l'Association des MBAs (AMBA) établit une norme internationale pour les programmes MBA, DBA et Master. Seulement 2 % des écoles de management à travers plus de 70 pays détiennent l'accréditation AMBA. \*





# Siemens Gamesa ouvre une usine de pales éoliennes à Tanger

**L**e fabricant d'éoliennes Siemens Gamesa a inauguré, début octobre, une usine de pales éoliennes dans la zone industrielle de Tanger Automotive City. L'entreprise hispano-allemande assure que l'usine de 37 500 m<sup>2</sup> va employer 600 personnes. Un centre de formation a, d'ailleurs, été créé dans ce cadre pour « faciliter le transfert des compétences du Danemark vers Tanger » précise l'entreprise, qui indique détenir 72 % de parts de marché au Maroc. « Ce site de Tanger nous donne un accès direct à certains des marchés les plus importants de demain. Ici au Maroc, au Moyen-Orient, en Europe et dans la région méditerranéenne », a déclaré Markus Tacke, PDG de Siemens Gamesa. L'usine, qui a lancé la production en avril dernier, peut produire des pales de 75 mètres au plus. \*



Parc éolien de Dhar Saadane (Tanger), mis en service en 2010.

© Jean-Michel Ruiz

## LE SOMMELIER

DE RACINE

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

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



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

### Offre Adhérents CFCIM

5% de remise \*

\* Offre valable jusqu'au 31 Décembre 2017 sur présentation de cette annonce et d'une carte de visite pour un seul achat limité à 5000 dhs maximum.

## Quelles perspectives pour l'économie marocaine ?



**Entretien avec Stéphane Colliac,**  
Économiste Senior  
pour la France d'Euler  
Hermes

### **Comment se porte aujourd'hui l'économie mondiale ? De quelle manière évoluent les grands pôles d'influence internationaux ?**

La croissance mondiale s'est accélérée et c'est notamment lié à un rebond du commerce international (+7 % en 2017 selon nos chiffres, mesurés en valeurs). La croissance est présente en même temps dans tous les grands pays (États-Unis, Chine, Zone Euro, Japon) et la récession a pris fin au Brésil ou en Russie. Tout ceci conduit Euler Hermes à relever sa prévision mondiale à +3 % pour 2017, comme pour 2018, la croissance la plus rapide depuis 2011. Dans ce panorama, c'est la zone euro qui a le plus surpris à la hausse, tant et si bien que la croissance de la zone (+2,1 % en 2017) devrait être supérieure à celle des États-Unis (+2 % en 2017) pour la 2<sup>e</sup> année consécutive.

### **Comment se présente la situation économique au Maroc ?**

L'année 2017 s'est incontestablement mieux déroulée, après une piètre performance en 2016 (+1,1 %). Et le 3<sup>e</sup> trimestre n'a pas démenti cette amélioration. Le Haut-Commissariat au Plan a annoncé que cette croissance avait été de 3,8 % par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre de 2016. Rien de surprenant, donc, puisque la production agricole a bénéficié de récoltes à peu près normales, alors qu'un stress hydrique l'avait affecté en 2016. Mais ça ne s'arrête pas là, car la croissance hors activités agricoles a accéléré à +2,6 % au 3<sup>e</sup> trimestre 2017, alors qu'elle avait péniblement atteint +2 % en 2016.

### **Les délais de paiement se sont encore aggravés : selon vous, quelles sont les conséquences pour les entreprises et l'économie marocaine en général ?**

Au sujet des délais de paiement, il faut bien distinguer les délais de paiement accordés aux clients par les entreprises et ceux qui leur sont octroyés par leurs fournisseurs. Plus longs sont les premiers, plus la trésorerie à conserver est élevée, plus longs sont les seconds, plus elle est faible. Les calculs d'Euler Hermes montrent que les délais de paiement clients sont restés stables en 2016 (83 jours), tandis que les délais fournisseurs ont augmenté de 2 jours (à 71 jours). Cela veut dire que les entreprises marocaines ont pu faire une économie de 2 jours de trésorerie en 2016, soit 5 Mds MAD, l'équivalent de 0,4 point de PIB.

### **Comment le Maroc peut-il améliorer son climat des affaires ?**

L'économie marocaine s'est progressivement libéralisée au fil des années, mais cet effort n'est pas arrivé à son terme. Toutefois, les progrès majeurs réalisés dans les règles afférentes à la création d'entreprises ont révélé des failles dans le système. Si le nombre d'entreprises s'est singulièrement accru, le nombre de défaillances d'entreprises également (le cumul sur 12 mois augmente de +27 % en septembre 2017 par rapport à la même période de 2016). Normal, dans une économie de marché on ne peut pas exclure qu'un projet entrepreneurial ne soit pas couronné de succès. Mais dans une économie de marché, la résolution d'une défaillance ne peut pas nécessiter 3,5 années, comme c'est le cas au Maroc, c'est trop long, surtout pour ne récupérer in fine que le quart de la créance (trois quarts en moyenne dans l'OCDE).

### **Quel est votre regard sur la stratégie africaine du Maroc ?**

Euler Hermes regarde l'Afrique exactement comme le Maroc la regarde, avec les yeux de Chimène. À l'avenir, c'est l'Afrique qui sera le continent de l'urbanisation, avec le modèle de consommation qui l'accompagne (développement des transports notamment). Les deux axes majeurs qui pourraient faire passer un cap supplémentaire à ce développement de l'Afrique seraient une intégration commerciale régionale plus conséquente (les flux de commerce intra régionaux restent symboliques, en dehors de l'Afrique de l'Est) et un financement mieux adapté aux dépenses de long terme qu'il s'agit de financer désormais. Le Maroc a eu une carte à jouer sur ses deux aspects et l'adhésion à la CEDEAO (Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest) est un projet jalon posé pour intensifier l'intégration avec ces pays.

### **On entend de plus en plus parler de relance économique en France : cela se confirme-t-il ? Quel en serait l'impact sur les échanges avec le Maroc ?**

La France a vu sa croissance singulièrement s'accélérer en 2017, où elle devrait atteindre +1,7 % selon nos calculs, alors qu'elle avait péniblement dépassé les +1 % en 2016. Et 2018 devrait confirmer ce redressement, avec une croissance à peu près équivalente. La France est le deuxième marché d'exportations du Maroc et représente 16 % de ses exportations totales. Déjà en 2017, nous pensons que les exportations marocaines auront progressé de près de 2 Mds MAD (en hausse de +7,5 %). On peut s'attendre à des gains conséquents à nouveau en 2018, puisque nous prévoyons que les importations françaises de biens et services devraient croître de +6,5 % en valeur en 2018. \*

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj



# Deux nouveaux écosystèmes pour l'aéronautique

**L**es Aerospace Meetings de Casablanca ont accueilli les acteurs du secteur de l'aéronautique du 17 au 19 octobre 2017. Cette rencontre B to B, coorganisée par le GIMAS (Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spatiales) et Maroc Export, a lieu tous les deux ans, en alternance avec le Marrakech Air Show. 140 acteurs du secteur y ont installé leurs stands. La CFCIM était également présente parmi les exposants, afin de présenter son offre de parcs industriels.

Dans son discours d'inauguration, le Ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie Numérique, Moulay Hafid Elalamy a annoncé le lancement de deux nouveaux écosystèmes du secteur aéronautique : « moteurs » et « composites ». Ils s'ajouteront aux quatre écosystèmes existants : « assemblage », « câblage », « MRO » (maintenance) et « ingénierie ».

« La décision de créer l'écosystème "moteurs" a été prise récemment lors d'une réunion avec un constructeur important de moteurs », a déclaré le Ministre, sans citer le nom de cette entreprise. L'écosystème dédié aux matériaux composites sera, quant à lui, créé autour de l'entreprise américaine Hexcel. « Le Maroc n'a pas l'intention d'apporter une faible valeur ajoutée. Nous avons, en 2015, un taux d'intégration de 17 %. Les nouveaux chiffres sont beaucoup plus intéressants », a précisé Moulay Hafid Elalamy, en indiquant que le GIMAS les dévoilerait bientôt.

En outre, le Président du GIMAS, Karim Cheikh, a saisi l'occasion de la convention pour annoncer la création d'un « cluster aéronautique » consacré à l'innovation et à la R&D. « Nous voulons accompagner les startups marocaines du secteur vers l'excellence », a-t-il expliqué à la tribune d'Aerospace Meetings.

Karim Cheikh indique à Conjoncture que ce nouveau cluster se situera dans l'écosystème « ingénierie » du secteur



© DR

aéronautique. « Il regroupera les industriels intéressés, le GIMAS, des écoles d'ingénieurs, des universités et des centres techniques industriels. Il permettra de mutualiser les moyens sur un sujet de recherche où un besoin a été exprimé par un industriel. Nous voulons que cet écosystème ingénierie, à très forte valeur ajoutée, monte en flèche ». Le cluster pourrait démarrer son activité l'année prochaine. « Un secteur qui n'innove pas est voué à la stagnation », souligne Karim Cheikh.

130 sociétés du secteur aéronautique sont implantées au Maroc. Selon Karim Cheikh, le secteur génère aujourd'hui 1 milliard de dollars à l'export et emploie 12 500 salariés. Il doit connaître un nouvel essor avec l'implantation d'un « écosystème Boeing », annoncé en 2016. Les détails de ce projet ne sont, pour le moment, pas encore révélés. L'objectif est d'atteindre 1 milliard de dollars de sourcing. \*

► Rémy Pigaglio



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

**Conjoncture**  
LE MENSUEL DES DECISIONS

Retrouvez la revue Conjoncture en ligne sur  
[www.conjoncture.info](http://www.conjoncture.info)  
et sa newsletter hebdomadaire  
**Conjoncture express**

Conjoncture, c'est 3 canaux efficaces d'information,  
de visibilité et d'actualités avec plus de  
70 000 lecteurs chaque mois



Conjoncture **info**

Conjoncture **EXPRESS**



## « Le design a son rôle à jouer comme levier économique »

Entretien avec Hicham Lahlou, Designer, Directeur Élu Membre du Conseil d'administration des Directeurs Élus du WDO (World Design Organization)

**Conjoncture :** Où en est le Maroc en matière de design ?

**Hicham Lahlou :** Le design est un domaine nouveau au Maroc. Il existe depuis une vingtaine d'années et il est surtout positionné sur le secteur de l'artisanat, la décoration et l'architecture d'intérieur. Ce sont les grandes entreprises internationales qui ont généralement recours aux grandes agences de design global.

Le WIPO (World Intellectual Property Organization) a lancé un projet pilote il y a deux ans au Maroc et en Argentine. Pourquoi ? Parce qu'il s'agit de deux pays qui ont connu d'importantes avancées en matière de protection et de dépôt de dessins et modèles. Beaucoup de personnes ne savent pas que le Maroc est classé 1<sup>er</sup> en Afrique et dans le monde arabe et 5<sup>e</sup> dans le monde au niveau des dépôts. C'est un pays qui a fait énormément d'efforts au niveau de la restructuration des lois.

Quand j'ai accompagné différentes entreprises marocaines et à l'international, je me suis aperçu que le design était très peu connu et très peu compris dans son aspect stratégique. On a généralement tendance à résumer le design à sa partie créative et non pas, en amont, à sa partie réflexion stratégique. Aujourd'hui, ce qui régit le design dans le monde, et tout particulièrement dans les institutions et les entreprises, qu'elles soient grandes ou petites, c'est ce que l'on appelle le « design thinking ». Cela consiste à influencer sur le système de management des entreprises et à intégrer le design comme l'une de ses parties prenantes.

Au Maroc nous n'en sommes malheureusement pas encore là. Dans une entreprise, quand on nomme un Directeur Marketing, cela est déjà bien. Dans certains pays, notamment ceux d'Afrique anglophone, des

entreprises recrutent des Directeurs en Design Management. Donc, au jour d'aujourd'hui, le design n'est pas considéré et n'est pas valorisé à sa juste valeur comme étant un puissant levier stratégique pour les entreprises. Il est pourtant un élément essentiel dans la prise de décision, et ce, avant même de créer quoi que ce soit. Créer, ce n'est pas ce qui pose problème. Mais créer pour créer, cela ne sert à rien.

**Quelle est la conséquence de cette confusion entre design et décoration ?**

Quelqu'un qui souhaite créer une marque va généralement se tourner vers une agence de communication. Or, dans la logique des choses, au niveau international, on fait plutôt appel à une agence de design, car il s'agit d'une agence spécialement dédiée à l'environnement des marques, à la création de concepts, au design de produits et de services, au design interactif, etc.

Au Maroc, nous n'avons pas encore compris que, lorsque l'on parle de « Made in Morocco » ou de « Made in Africa », le design a son rôle à jouer comme levier économique et levier de croissance pour les entreprises. Pour créer une marque et son environnement, la déployer et parler stratégie avec les décideurs il faut une certaine expertise. Le design couvre ainsi une vision beaucoup plus large et beaucoup plus globale (on parle de design global à 360°). Sa principale vocation est d'être centré sur l'utilisateur. Le design peut se positionner tant dans le haut de gamme et le luxe, que dans la production de masse.

Nous entrons actuellement dans l'ère du « design thinking » et nous sommes régis par une réflexion hautement stratégique. Au Maroc ou en Afrique, quand on pense design, on doit penser industrie, transformation, création d'emploi, enjeux économiques et sociétaux, etc. Le design peut aider les entreprises à être performantes.



## Quels sont les enjeux ?

Aujourd'hui, même si nous sommes de plus en plus nombreux dans ce domaine, il existe une véritable expertise, à l'échelle de continent africain. La coopération Sud-Sud, c'est aussi quand un décideur fait appel à une agence de design kenyane ou congolaise. On met ainsi en place, de manière effective, la vision de la coopération Sud-Sud, l'intra économie entre les pays africains, le flux des compétences, les échanges et, le plus important, le partage.

Il faudrait que le Maroc aille voir ce qui se passe sur son continent. Le Royaume a un vrai savoir-faire en la matière. Le design est un domaine d'expertise pointu et global qui a son rôle à jouer dans l'industrie, l'ingénierie, les sciences, l'innovation, la technologie, les infrastructures, le digital, etc.

Le XXI<sup>e</sup> siècle est le siècle du design. Le meilleur moteur de l'innovation, c'est le design. Le design est présent dans tout ce qui nous entoure. L'utilisateur est au centre de la réflexion : la fonctionnalité prime sur l'esthétique, esthétique qui, d'ailleurs, n'est là que pour vendre. Le plus important est de faire vivre une expérience à l'utilisateur : l'utilisation, l'ergonomie, la texture, la couleur, la matière, la sensation, etc. c'est ce qui constitue cette expérience. L'identité d'une marque ne se résume pas l'identité visuelle, elle se déploie à travers tous les signes. Si elle ne tient pas ses promesses, la marque ne vaut rien du tout. Le travail de l'agence de design c'est d'imaginer des concepts et des produits qui sont tout de suite différenciables, qui se positionnent immédiatement et qui placent l'utilisateur au cœur de tout.

## Il a quelques mois, vous avez organisé une rencontre internationale sur le design : quel en a été le bilan ?

En juin 2017, nous avons organisé le premier Forum Mondial et Panafricain des Économies du Design, de l'Innovation et de l'Industrie Créative, sous le Haut Patronage de Sa Majesté ainsi que le premier World Design Talk en Afrique, en partenariat avec l'Organisation Mondiale du Design (World Design Organization - WDO). Nous avons invité des panellistes et modérateurs de très haut niveau (chefs d'entreprises, avocats, politiques, fonctionnaires,

designers, architectes, etc.), venus du monde entier (États-Unis, Inde, Corée du Sud, etc.) et issus de tous les secteurs d'activités (industrie lourde, chemins de fer, services, etc.). Les panels ont traité de sujets très divers, de l'industrie, du tourisme, de l'artisanat, du luxe, de la propriété intellectuelle, etc.

L'une des pistes ressorties à l'issue de l'évènement, c'est la nécessité, dans un pays où il existe un artisanat incroyable et une volonté d'exporter davantage de penser « économies design » et de voir comment on peut créer des écosystèmes autour du design. Aujourd'hui, l'un des plus grands designers-architectes au monde est ghanéen, David Adjaye. Anobli par la Reine d'Angleterre, il est la preuve que le talent africain est reconnu en dehors de l'Afrique.

Cette plateforme a de beaux jours devant elle, tant qu'elle est soutenue au Maroc et dans d'autres pays d'Afrique. Elle vit à travers le web et permet de promouvoir tout ce qui se fait au Maroc et en Afrique. La thématique principale des Africa Design Days et des World Design Talks en juin était de consommer responsable et de produire responsable. Nous ne pouvons pas continuer à produire de la même manière ad vitam aeternam. Le design doit être placé au cœur de l'intelligence économique, car il a un rôle vraiment important au niveau des objectifs de développement durable et des prises de décisions managériales.

Je pense que les décideurs devraient se pencher un peu plus sur la véritable notion du design et sur le rôle qu'il joue dans la croissance économique des différents pays et continents. Il me paraît essentiel de définir ce qu'est le design et comment créer des écosystèmes favorables pour le design serve les décisions politiques et managériales.

Les études du Design Management Institute montrent que lorsque les entreprises intègrent le design dans leur système de management, elles connaissent une forte croissance, quelle que soit leur taille. Aujourd'hui, il existe des startups qui arrivent à se faire capitaliser et qui deviennent d'énormes groupes, comme Facebook, qui a le design interactif dans son ADN.

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

## Parcours du Designer Hicham Lahlou

Fer de lance du design contemporain marocain, Hicham Lahlou signe des collections pour de prestigieuses marques à l'international (DAUM, Ecart International, Lip, Aquamass, Airdiem, Nodus Rug...), développe des lignes de mobilier urbain ou encore, imagine des concepts pour les hôtels. Cet architecte d'intérieur, designer produit et graphiste dans l'identité de marque et le packaging officie également dans le domaine de l'architecture commerciale et du design stratégique. Ses créations sont régulièrement exposées

au Maroc et à travers le monde (Vitra Design Museum, Guggenheim Bilbao, Kunsthal Rotterdam, Victoria & Albert Museum, etc.). Hicham Lahlou est à l'initiative du projet Africa Design Award & Days (ADA & ADD), lancé en 2014. En 2017, c'est une nouvelle consécration pour le Designer qui a déjà décroché plusieurs prix internationaux. Il est élu membre du nouveau Conseil d'Administration de l'Organisation Mondiale du Design (WDO) pour la période 2017-2019 et sera en charge de l'Afrique.

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



Marie-Cécile TARDIEU

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

Agir. La décision royale de mettre fin, le 24 octobre dernier, aux fonctions de plusieurs responsables ministériels marquera durablement les esprits. Cette décision souligne que le Souverain adopte « une approche spécifique basée sur l'efficacité, l'efficacité et la célérité dans l'exécution, et sur le

strict respect des engagements ». Ces décisions royales appliquent le principe de corrélation entre la responsabilité et la reddition des comptes. Le laisser-aller est banni, l'action est promue. Dans un monde où les distances rétrécissent, où les communications permettent de vivre en instantané, le temps change de dimension. L'encouragement à agir est bien perçu par la communauté d'affaires qui a la sensation de subir le temps : le temps des délais de paiement ; le temps de la justice ; le temps des décisions administratives. La Banque mondiale avait déjà dans son rapport « Mémoire économique : le Maroc à l'horizon 2040 - Investir dans le capital immatériel pour accélérer l'émergence économique » alerté, comme encore très récemment le FMI, sur le rythme des réformes au Maroc.

M. Jean-Yves Le Drian, ministre de l'Europe et des affaires étrangères, a pu observer, en survolant la ligne LGV en hélicoptère, le 9 octobre dernier, la capacité du Maroc de prendre en main avec efficacité de grands projets. A l'heure où le Maroc a vu, le 20 octobre dernier, pour la première fois sur le continent africain un train rouler à 320 km/h, on ne doute pas que le pays prend conscience de l'importance d'avancer à grande vitesse. ►

## L'économie en mouvement

### Un chiffre en perspective

# 700

 MMAD

**Mobilisation de 700 M MAD dans le cadre du « Fonds Innov Invest » (FII) dédié au financement des start-up et des nouvelles entreprises innovantes**

**L**e 30 octobre dernier, Mohammed Boussaïd, Ministre de l'Economie et des Finances, a procédé au lancement du « Fonds Innov Invest » dédié au financement des start-up et des nouvelles entreprises innovantes. L'action du Fonds Innov Invest a pour but de compléter l'offre existante du capital investissement, encore trop peu concernée par les premiers stades de vie de l'entreprise.

Dans une première phase, six acteurs de l'écosystème (App Editor, Cluster Solaire, Impact Lab, R&D Maroc, Réseau Maroc Entreprendre et Start-up Maroc) et quatre fonds d'investissement dédiés à l'amorçage (Azur Innovation, Seaf Morocco Growth Fund, Green Innov Invest et Maroc Numeric Fund II) constituent les principales structures d'intervention du Fonds Innov Invest. Ces structures labélisées sont chargées de mettre en œuvre les instruments de financement et prêt d'honneur (à travers respectivement Innov Idea et Innov Start) et de drainer les financements des investisseurs privés au profit des cycles de constitution des projets et de capital d'amorçage.

La France a prévu l'affectation de 40 M MAD à la composante d'assistance technique du Fonds Innov Invest.

► christine.brodiak@dgtresor.gouv.fr

## La Chronique économique

### Le PLF 2018 met l'accent sur l'entreprise

**Avec le PLF 2018, qui prévoit une croissance de l'économie marocaine de 3,2 % en 2018,** le gouvernement souhaite apporter un soutien accru aux entreprises et, notamment, aux TPME. Par exemple, pour les entreprises en phase de démarrage, le PLF 2018 prévoit l'exonération des charges pour 10 salariés (au lieu de 5 actuellement) et la prolongation du délai d'application de cette exonération au 31 décembre 2022 (contre 2019 prévu initialement). Les programmes de soutien des entreprises (« Istitmar Croissance », « Tahfiz », « Imtiaz Croissance ») et les opérations de garantie des crédits des entreprises se poursuivront. Dans le but d'abaisser la pression fiscale des entreprises, un nouvel impôt sur les sociétés sera mis en place avec un barème à taux progressif (10 %, 20 % et 31 %). Il remplacera le précédent barème qui était à taux proportionnel.

L'Etat accompagne la diversification de l'offre et des instruments de financement en soutenant l'industrie du Capital Investissement, les Business Angels, le crowdfunding par la production (ou le perfectionnement) d'un cadre organisationnel et réglementaire adapté. A noter également le projet d'une Charte de l'investissement plus incitative. L'Etat poursuivra également ses travaux afin de rendre neutre fiscalement les produits financiers islamiques et assurer la promotion des sukus.

Par ailleurs, au-delà de l'entreprise, le PLF 2018 s'attache à appuyer les secteurs sociaux (notamment l'éducation et la santé) et veille à réduire les disparités territoriales (notamment dans les zones rurales).

► aubin.weissmuller@dgtresor.gouv.fr



## Secteur à l'affiche

### Troisième édition de l'Opération France Bon Appétit au Maroc

Organisée pour le compte du ministère français de l'agriculture et de l'alimentation par SOPEXA, l'opération France Bon Appétit va se dérouler cette fin d'année 2017, pour la troisième édition au Maroc, en deux temps, avec l'appui de deux chaînes de distribution importantes, Carrefour en novembre, et Marjane en décembre. Le partenaire importateur distributeur choisi cette année est la société VCR Sodalmu. Cette action de promotion des produits français vise à faire découvrir ou redécouvrir au consommateur les produits Made in France, et pour la cuvée 2017, ce sont 12 marques avec 163 références entièrement nouvelles au Maroc qui seront présentées au public. Elle se caractérise en 2017 par :

- Un programme de promotion complet : séances de dégustation, relations publiques, ...
  - Un positionnement développement durable dans la continuité de la COP 22 et de la campagne « Zéro sachets plastiques » au Maroc, les cadeaux consommateurs seront des sacs réutilisables aux couleurs de l'opération ;
  - Une mise en avant de 17 magasins Carrefour et Marjane dans les plus grandes villes du royaume : Casablanca, Mohammedia, Rabat, Marrakech, Agadir, Tanger et Fès.
- S'inscrivant dans le cadre d'un programme global de promotion et de valorisation des produits agroalimentaire français, cette campagne constitue un cadre d'échanges et de partage privilégié entre les marques françaises participantes et les visiteurs marocains attendus à ce rendez-vous. Une telle campagne contribue à symboliser également la richesse des échanges commerciaux entre le Maroc et la France.

▶ daniel.laborde@dgtrésor.gouv.fr

## Relations France-Maroc

### Visite au Maroc de Mme Carole Delga, Présidente de la Région Occitanie/ Pyrénées-Méditerranée



Mme Carole Delga, Présidente de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée.

© Emmanuel Grimault

La Présidente de la Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée, Mme Carole DELGA, s'est rendue au Maroc du 18 au 24 octobre 2017. Elle était accompagnée par une délégation d'une centaine de représentants issus des institutions (élus, agences de développement économique), de l'enseignement supérieur et de la recherche, de la culture, des médias locaux, et de 57 entreprises.

Les deux premiers jours de la visite ont été consacrés au secteur aéronautique, pendant lesquels Mme DELGA a pu saluer la mise en place de l'écosystème aéronautique de Nouaceur (Midparc), confirmer l'importance du secteur pour la Région Occitanie (85 000 emplois directs) et montrer sa volonté de davantage mobiliser les PME de sa Région vers l'internationalisation de leurs activités. Elle a également souligné le caractère essentiel de la formation, la nécessité d'intégrer la révolution numérique et d'entrer dans une nouvelle ère de co-développement avec le Maroc.

La séquence du 20 octobre, consacrée à la logistique, a permis de mettre en avant les ambitions de la Région dans le développement de ses liaisons et activités maritimes avec le Maroc, notamment grâce la valorisation du port de Sète. Celle des 21 et 22 octobre dans la Région de Fès-Meknès a été largement consacré à l'agriculture et à l'agro-industrie et à la signature d'accords de coopération institutionnelle et scientifique.

La visite de Mme DELGA a été l'occasion pour la Région de signer des accords de coopération institutionnelle avec la Région de Fès-Meknès, la Région de l'Oriental et la Région de Casablanca-Settat ainsi qu'avec l'Association des Régions du Maroc. La Région a pu également accompagner la signature d'accords dans le domaine scientifique et technique par l'Université Euromed de Fès, l'Ecole Nationale d'Agriculture de Meknès, l'Institut agronomique et Vétérinaire Hassan II de Rabat, ou encore l'Association Agrinova de Meknès.

▶ frederic.marchal@dgtrésor.gouv.fr

## Affaires à suivre



Le Maroc est 69<sup>ème</sup> (-1 place) du classement Doing Business 2018 (Banque Mondiale). Le Maroc demeure 1<sup>er</sup> au niveau de l'Afrique du Nord et 3<sup>ème</sup> au niveau africain (derrière l'Ile Maurice et le Rwanda). Selon la Banque Mondiale, le Maroc doit notamment améliorer l'accès au financement (faible lisibilité de l'offre de financement et accès compliqué), mettre en œuvre des mesures pour sécuriser les investissements (diminuer le coût du risque lié à l'insolvabilité d'opérateurs économiques), fluidifier les échanges commerciaux aux frontières (rendre conforme les opérations douanières avec les standards internationaux) ▶▶▶ Dans le cadre du programme « e-gov », Attijariwafa Bank, a signé une convention avec l'Administration des Douanes et Impôts Indirects (ADII) afin de mettre en place des cautions douanières dématérialisées pour sa clientèle d'importateurs et d'exportateurs ▶▶▶ L'Office National de l'Electricité et de l'Eau potable (ONEE) a reçu l'autorisation de l'Autorité Marocaine du Marché des Capitaux (AMMC) pour un nouveau programme d'émissions obligataires d'un montant maximal de 1,5 Md MAD. Selon l'ONEE, l'objectif de cette opération est de financer son cycle d'exploitation et sa trésorerie à des conditions avantageuses tout en optimisant son besoin en fonds de roulement ▶▶▶ La FNAC poursuit son expansion au Maroc avec l'ouverture d'un second magasin, à Tanger (après celui de Casablanca en 2011). La FNAC se développe au Maroc en partenariat avec le groupe marocain Askal (retail, mode, immobilier, centres commerciaux).

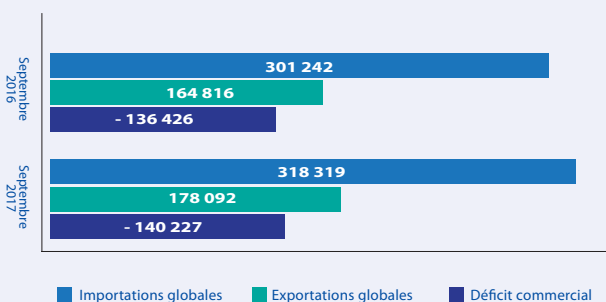
# Indicateurs économiques et financiers

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



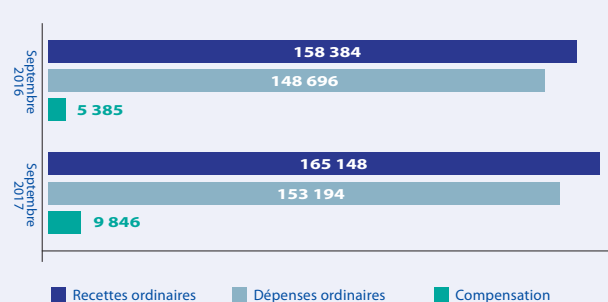
## Balance commerciale

A fin septembre 2017, le déficit commercial a progressé de 2,8% par rapport à la même période de l'année 2016.



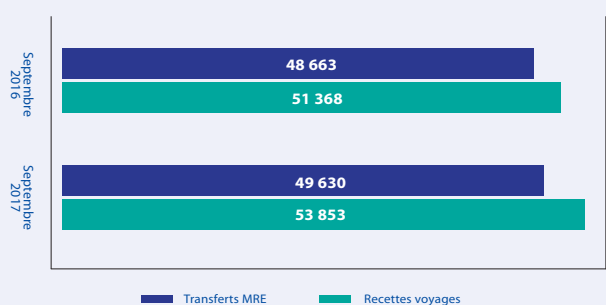
## Finances publiques

A fin septembre 2017, la charge de la compensation a enregistré une hausse de 82,84% en glissement annuel, en passant de 5,38 à 9,85 milliards de dirhams.



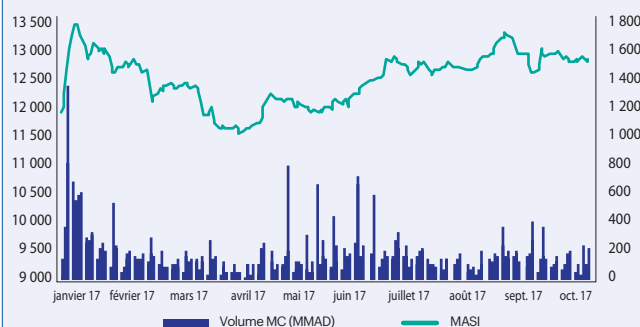
## Transferts des MRE & Recettes Voyages

Les recettes de voyages et les transferts des MRE ont enregistré respectivement des hausses de 4,84% et 1,99% à fin septembre 2017.



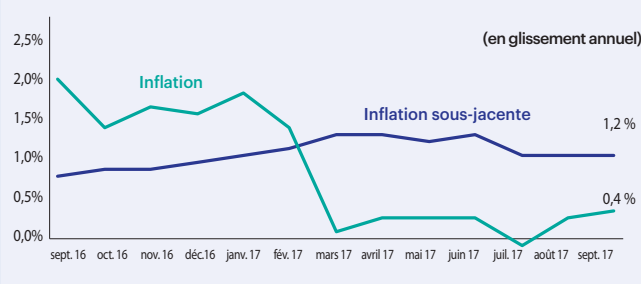
## Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'octobre 2017, le MASI a enregistré une hausse de 1,92%, portant sa performance depuis le début de l'année à 6,26%.



## Inflation

En glissement annuel, l'inflation s'est élevée à 0,4% en septembre contre 0,3% au mois précédent. Cette évolution est liée principalement à l'atténuation de la baisse des prix des produits alimentaires à prix volatils de 6,2% à 5,1%.



					Var %/pts
<b>Échanges extérieurs</b>	Importations globales (en mdh)	sept. 16/	301 242	318 319	5,67 %
	Exportations globales (en mdh)	sept. 17	164 816	178 092	8,06 %
	Déficit commercial		-136 426	-140 227	2,79 %
	Taux de couverture (en %)		54,70 %	55,90 %	120,00 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		48 663	49 630	1,99 %
	Recettes voyages (en mdh)		51 368	53 853	4,84 %
<b>Monnaie et crédit</b>	Agrégat M3 (en mdh)	sept. 16/	1 180 132	1 243 013	5,33 %
	Réserves Internationale Nettes (en mdh)	sept. 17	249 145	223 346	-10,36 %
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		147 777	164 218	11,13 %
	Créances sur l'économie (en mdh)		934 370	983 966	5,31 %
	Dont Créances des AID (en mdh)		807 009	839 737	4,06 %
	Crédit bancaire		794 732	830 207	4,46 %
	Crédits immobiliers (en mdh)		246 512	254 806	3,36 %
	Crédits à l'équipement (en mdh)		147 440	165 233	12,07 %
	Crédits à la consommation (en mdh)		48 711	50 795	4,28 %
<b>Prix</b>	<b>Indice des prix à la consommation (100=2006)</b>	sept. 16/			
	Indice des prix à la consommation	sept. 17	118,2	118,7	0,42 %
	Produits alimentaires		128,9	128,0	-0,70 %
	Produits non-alimentaires		110,7	112,1	1,26 %
	<b>Taux de change (prix vente)</b>				
1 EURO	déc. 16/	10,68	11,10	3,92 %	
1 \$ US	oct. 17	10,13	9,53	-5,86 %	
<b>Taux d'intérêt</b>	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(13 semaines)	déc. 16/	2,10 %	2,18 %	8,0
	(26 semaines)	sept. 17	2,15 %	2,23 %	8,0
	(52 semaines)		2,34 %	2,35 %	1,0
(2 ans)		2,43 %	2,48 %	5,0	
<b>Bourse Des valeurs</b>	MASI (en points)	déc. 16/	11 644,22	12 373,04	6,26 %
	MADEX (en points)	oct. 17	9 547,25	10 088,74	5,67 %
<b>Activités sectorielles</b>					
<b>Trafic portuaire</b>	(mille tonnes)	août 16/	52 142	55 429	6,30 %
<b>Énergie</b>	Énergie appelée nette (GWh)	août 16/	23 676	24 875	5,06 %
	Consommation d'électricité (GWh)	août 17	19 732	20 536	4,07 %
<b>Industrie</b>	Exportation de l'Automobile (en MDH)	sept. 16/	40 088	41 797	4,26 %
<b>Mines</b>	<b>Chiffres d'affaires à l'exportation OCP</b> (en mdh)	sept. 16/	29 666	32 659	10,09 %
<b>BTP</b>	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	août 16/	9 676	9 204	-4,88 %
<b>Tourisme</b> (milliers de touristes)	Nuitées dans les EHC	août 16/	12 835	14 766	15,04 %
	Arrivées de touristes y compris MRE	août 17	7 320	8 079	10,37 %
<b>Pêche</b> (MDH)	Débarquements de la pêche côtière	août 16/	4 688	4 903	4,59 %

## Échanges extérieurs

À fin septembre 2017, le déficit commercial s'est aggravé de 2,8 % par rapport à la même période, en 2016. Il s'établit à 140,2 milliards de dirhams. Cette évolution résulte d'une augmentation, en valeur absolue, des importations (+17,1 milliards de dirhams), plus importante que celle des exportations (+13,3 milliards de dirhams). Par conséquent, le taux de couverture a atteint 55,9 % contre 54,7 % un an auparavant.

## Finances publiques

À fin septembre 2017, la situation des charges et ressources du Trésor fait ressortir un déficit budgétaire de 20,6 milliards de dirhams, soit une atténuation de 2,7 milliards de dirhams par rapport à la même période, en 2016. Cette atténuation aurait résulté, principalement, de la hausse des recettes ordinaires (+4,3 %), à un rythme dépassant celui des dépenses ordinaires (+3 %).

## Les taux d'intérêt

Au troisième trimestre 2017, les taux moyens pondérés des bons du Trésor sur le marché primaire ont enregistré des progressions comprises entre 5 et 10 points de base en moyenne par rapport au deuxième trimestre 2017.

## Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'octobre 2017, le MASI s'est établi à 12 373,04 points, affichant une performance YTD de 6,26 %.

Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont été enregistrées par le secteur des Matériels, Logiciels et Services Informatiques (+11,72 %), Bâtiment et Matériaux de Construction (+6,43 %), et celui de la Chimie (+5,80 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, les indices d'Équipements Électroniques et Électriques (-24,37 %), de Services aux Collectivités (-5,20 %) et des Sociétés de financement et Autres Activités Financières (-3,06 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 626,3 milliards de dirhams, en hausse de 7,36 % par rapport à fin 2016.



## Alstom et Siemens annoncent leur fusion

Les deux géants du transport ferroviaire, le Français Alstom et l'Allemand Siemens, vont fusionner. Alstom fabrique notamment le TGV, fleuron français qui équipera la LGV Tanger-Kénitra, et les rames Citadis des tramways de Casablanca et Rabat-Salé. Alstom emploie 32 800 personnes dans le monde et Siemens Mobility (la branche rail) 27 100. La nouvelle entité représentera un chiffre d'affaires de 15 milliards d'euros et son siège social devrait se situer à Saint-Ouen, en région parisienne. La partie allemande devrait être prépondérante, car Siemens disposera de la majorité du capital. Le PDG

# ALSTOM SIEMENS

du nouveau groupe et actuel PDG d'Alstom, Henri Poupard-Lafarge, a assuré qu'aucun site de production ne fermera lors des quatre prochaines années. \*

## Renault dévoile son plan stratégique 2017-2022

Le Groupe Renault a dévoilé son ambitieux plan stratégique pour 2017-2022, « Drive the future » visant à générer, à terme, un chiffre d'affaires de 70 milliards d'euros et une marge opérationnelle de 7 %, avec un plancher à 5 %. Le fabricant automobile français veut augmenter ses ventes de 40 % et atteindre 5 millions de véhicules vendus, contre 3,47 millions en 2016. Il prévoit ainsi d'élargir sa gamme et de s'appuyer sur le succès des véhicules Global Access. Ces derniers sont les véhicules à bas coût produits par le groupe, notamment à Tanger. Allié à Nissan et Mitsubishi, le Groupe mise sur les marchés chinois, iranien, brésilien et indien. « Renault est désormais un groupe mondial sain et rentable qui envisage l'avenir avec confiance », a déclaré Carlos Ghosn, PDG de l'entreprise, dans un communiqué. Renault compte investir 18 milliards d'euros en R&D pendant la durée du plan et



ambitieux notamment devenir leader sur les véhicules électriques avec 8 modèles électriques et 12 modèles électrifiés. \*



### Conjoncture

LE MOIS ET LES ÉVÉNEMENTS

Retrouvez la revue Conjoncture en ligne sur  
[www.conjoncture.info](http://www.conjoncture.info)  
et sa newsletter hebdomadaire  
**Conjoncture express**

Conjoncture, c'est 3 canaux efficaces d'information,  
de visibilité et d'actualités avec plus de  
70 000 lecteurs chaque mois





## Cumulez les bénéfices !

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



### **Des économies immédiates**

Faites des économies sur le budget voyage de votre entreprise



### **Doublez les bénéfices**

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



### **Multitude de services**

Profitez d'un voyage facile et sans tracas

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

## Mauritanie : un marché de plus en plus attractif



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



### Quelles sont les spécificités du marché mauritanien et ses perspectives socioéconomiques ?

Peuplée de 4,3 millions d'habitants répartis sur une superficie de 1 030 700 km<sup>2</sup>, la Mauritanie est un pays qui compte parmi les moins densément peuplés d'Afrique (3 personnes au km<sup>2</sup>). Une grande part de son territoire est couvert par des étendues désertiques. L'économie mauritanienne est essentiellement basée sur les exportations de minerai de fer et de produits de pêche, ce qui la rend très dépendante et vulnérable aux chocs extérieurs. Ainsi, après plusieurs années de forte croissance (5,5 % en moyenne sur la période 2003-2015) tirée par les cours élevés des matières premières, la Mauritanie a connu une importante décélération économique. En 2015, la croissance de son PIB a chuté à 2 % en raison, principalement, de la baisse des cours des minerais.

Néanmoins, les efforts du gouvernement ont récemment permis d'assister à un léger rebond de la croissance en 2016 qui se redresse à 3,1 %, et ce, grâce aux bonnes performances du secteur primaire (agriculture, élevage et pêche) et du secteur tertiaire (commerce, banque, assurance, NTIC). Ce dernier poursuit son ascension jusqu'à représenter 35 % du PIB réel. En revanche, le secteur secondaire a, quant à lui, continué à décliner en 2016 du fait des faibles résultats de la branche BTP et de la baisse d'activité de l'extraction pétrolière et de l'exploitation de l'or et du cuivre. En 2017, la croissance devrait être soutenue avec des projections à 4,1 %. Cette progression s'explique notamment par les perspectives favorables de productions minières (mise en exploitation du champ minier de fer de Guelb II), les bonnes performances de l'agriculture, l'augmentation de la production halieutique (accord de partenariat signé avec l'Union européenne) ainsi que par la poursuite des réformes visant à améliorer l'environnement des affaires. La production d'or devrait également participer de manière significative à la création de richesses grâce à l'octroi de nouveaux permis d'exploration dans les secteurs miniers et des hydrocarbures.

En dépit de ces signes d'amélioration, le principal défi de la Mauritanie est donc de parvenir à transformer et à diversifier son économie pour s'affranchir de la prédominance du seul secteur minier (qui représente toujours plus d'un tiers des ressources de l'État), et de réduire sa dépendance vis-à-vis de l'importation de denrées alimentaires qui la rend très vulnérable.

### Le pays est parfois présenté comme présentant des risques pour les investisseurs : est-ce une réalité ?

De manière générale, la décision de développement à l'international présente des risques qui sont inhérents à cette démarche. Au titre de ces risques, l'environnement du pays cible peut présenter un certain nombre de facteurs (notamment politiques, économiques, sociaux) susceptibles d'impacter négativement les opérations des investisseurs ou des exportateurs.

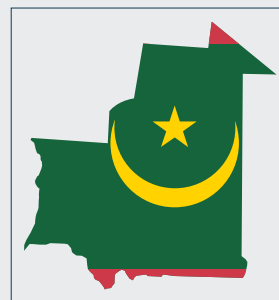
Afin d'évaluer une partie de ces risques, le cabinet britannique Control Risks a, par exemple, publié en avril 2017, la nouvelle édition de sa carte annuelle des risques sécuritaires et politiques qui pèsent sur les entreprises et les personnes à travers le monde. La Mauritanie ressort dans ce classement parmi les 13 pays et territoires africains présentant un « risque sécuritaire élevé » (aux côtés de la Côte d'Ivoire, de l'Algérie, du Mali ou du Nigeria) et parmi les 25 pays africains présentant un risque politique moyen, aux côtés de la Tunisie, du Mali, de la Côte d'Ivoire, du Cameroun, du Gabon, etc. Il est à noter que dans ce classement, aucun pays africain ne figure dans la liste des pays à risque zéro. Ces risques pour la Mauritanie sont basés sur des situations réelles qui tendent néanmoins à être atténuées du fait de certaines mesures gouvernementales et régionales prises en ce sens.

### Quels sont les secteurs les plus porteurs pour les entreprises marocaines et quels sont les dispositifs existants pour les investisseurs étrangers ?

Le plan stratégique Mauritanie 2030 vise à apporter des solutions pour la diversification de l'économie, la valorisation et la gestion durable des ressources, la création d'emplois et de richesse et la promotion du secteur privé. La mise en place d'un guichet unique ainsi que les révisions appliquées au code des investissements et au code du pétrole (incluant de nombreux avantages tels que le libre rapatriement des capitaux étrangers, l'établissement des points francs ou encore des incitations à l'exportation) visent à rendre la Mauritanie plus attractive et à mieux protéger les investissements étrangers.

Les activités telles que l'agroalimentaire, la transformation des produits de l'élevage (excédent en viandes rouges, production de peaux et cuirs, etc.), les produits dérivés du pétrole, le commerce et les services offrent de réelles opportunités aux investisseurs. D'autres secteurs émergents tels que le tourisme, les NTIC (le marché compte trois opérateurs de téléphonie mobile : Mattel, filiale de Tunisie Télécom, Mauritel, filiale de Maroc Télécom et Chinguitel, filiale d'Expresso) et les énergies renouvelables présentent aussi un important potentiel de développement. \*

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj





# L'Age d'Or retrouvé



  
EPICURIA  
du Maroc, passionnément

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

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

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

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

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



**WAFÀ FLOTTE**  
Assurer votre flotte  
c'est simple. La gérer  
c'est plus efficace.

**Wafa** de Wafa Assurance

Que vous soyez une grande entreprise ou une PME/PMI, avec une flotte de plus de 5 véhicules, sa protection doit s'adapter à son utilisation, sa dimension et sa composition. C'est tout le principe de notre offre Wafa Flotte qui vous

permet d'avoir des contrats personnalisés pour l'ensemble de vos véhicules d'entreprise avec des prestations et services d'accompagnement et de gestion optimisée.

Plus d'informations chez votre assureur-conseil  
ou au **080 100 30 30\*** ou sur **wafaassurance.ma**



**تأمين الوفاء**  
**Wafa Assurance**

C'est simple d'être efficace

# ZOOM

- p. 24** Secteur des assurances : un moral au beau fixe
- p. 28** Entretien avec Bachir Baddou, Directeur Général de la FMSAR
- p. 30** Les catastrophes bientôt mieux couvertes
- p. 32** Entretien avec Dirk De Nil, Administrateur Directeur Général d'Allianz Maroc
- p. 33** Entretien avec Ahmed Mehdi Tazi, Président de Belassur
- p. 34** L'assurance Takaful
- p. 36** Entretien avec Abderrahim Chaffai, Directeur Général Délégué Assurances des Entreprises de Wafa Assurance



© Fotolia

## Le secteur des assurances au Maroc Tout un potentiel à explorer

Au Maroc, le secteur des assurances est en croissance constante. Loin d'avoir atteint le stade de maturité, il offre encore un important potentiel de développement en raison d'un taux de pénétration relativement faible des produits d'assurance et, surtout, des perspectives offertes par le marché africain. Preuve en est, la récente arrivée du géant international Allianz. Si, aujourd'hui, l'offre marocaine est bien développée, les assureurs doivent faire face à de nouveaux enjeux tels que le lancement des produits de finance participative ou encore la recrudescence des nouveaux risques tels que la cybercriminalité et le changement climatique. Comment les compagnies se préparent-elles à ces évolutions et quel rôle ont-elles à jouer en matière de prévention ?

Dossier réalisé par Thomas Brun et coordonné par Nadia Kabbaj



## Secteur des assurances : un moral au beau fixe

Après une année 2016 marquée par une très forte croissance, le secteur des assurances continue sa progression et dévoile un important potentiel. Le taux de pénétration du marché est encore relativement faible et offre de nombreuses perspectives aux compagnies nationales et internationales. De plus, l'ouverture vers l'Afrique constitue un nouvel atout pour les acteurs installés au Maroc.



© Fotolia

**L**e secteur de l'assurance au Maroc se porte bien et ne semble pas affecté par le ralentissement économique : les chiffres progressent chaque année, le marché attire des géants mondiaux, les acteurs locaux s'internationalisent et l'optimisme paraît être partagé par tous les observateurs.

### **Une année 2016 exceptionnelle**

Avec 34,9 milliards de dirhams de primes émises en 2016, toutes catégories confondues, le Maroc a progressé de 15,4 % par rapport à l'année précédente. Ainsi, le pays se situe à la 49<sup>e</sup> place au niveau mondial, à la 3<sup>e</sup> dans le monde arabe (derrière les Émirats Arabes Unis

et l'Arabie Saoudite), et à la 2<sup>e</sup> en Afrique, après l'Afrique du Sud.

Selon les résultats publiés en octobre dernier par l'ACAPS (Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale), le taux de croissance annuel moyen depuis 2012 s'établit à 7,8 %. Et l'année 2017 devrait confirmer cette tendance avec de nouveaux chiffres encourageants. En effet, au premier semestre, le montant des primes s'élevait déjà à 20,7 milliards de dirhams, soit une hausse de 3,7 %. La progression est moins fulgurante qu'en 2016, qui avait vu la Mutuelle Attamine Chaabi augmenter son chiffre d'affaires de plus de 2,5 milliards de dirhams grâce à l'externalisation d'une caisse interne du groupe Banque Populaire.

Cette opération exceptionnelle avait accéléré la croissance du marché, qui retrouve à présent une évolution normale.

À travers cette embellie, nous observons également une modification de l'activité. En effet, les assurances vie et capitalisation occupent une place prépondérante : elles représentent plus de 40 % du total des émissions, suivies par l'assurance automobile qui, désormais, n'est plus le premier contributeur au chiffre d'affaires du secteur. Toutefois, la branche non vie devrait à nouveau progresser avec la généralisation de la RC (Responsabilité Civile) décennale et l'assurance tout risque chantier, dont les décrets d'application seront bientôt prêts.

### Un marché très dynamique...

L'une des clés de la réussite du secteur réside dans la bonne organisation du marché. Les acteurs sont solides et se livrent une concurrence saine, mêlant opérateurs nationaux et géants internationaux. Ainsi, 61,3 % du chiffre d'affaires est détenu par les quatre premiers assureurs et 91,2 % par les dix premiers. Wafa Assurance, filiale d'Attijariwafa Bank, occupe la première place avec 20,8 % de parts de marché, suivie par la RMA (Royale Marocaine d'Assurances) (16,7 %), Saham Assurance (12,5 %) et Axa Assurance Maroc (11,2 %).

Si le marché des entreprises d'assurances et de réassurance est plutôt solide et bien structuré, regroupant au total 21 compagnies, le constat est différent pour le marché des intermédiaires. En effet, en comptant les 463 bureaux directs ainsi que les 1 873 agents et courtiers, l'intermédiation représente un marché très éclaté abritant de nombreux acteurs fragiles. Cette situation évoluera probablement sous la pression de la transformation digitale qui imposera, à terme, de nouveaux investissements.

### ... qui n'a pas encore révélé tout son potentiel

Les perspectives du secteur sont donc encourageantes et son potentiel reste très important. Le taux de pénétration, qui correspond au rapport entre les primes émises et le PIB, s'élève aujourd'hui à 3,5 %. Bien que cette performance place le Maroc en tête du monde arabe et au 4<sup>e</sup> rang africain, elle demeure très éloignée des taux observés dans les grands pays industrialisés qui avoisinent généralement les 10 %. Sensibilisation, pédagogie, évolution législative et lancement de nouveaux produits adaptés aux petits budgets seront ainsi au cœur de la stratégie des compagnies lors des prochaines années.



© DR

**Avec 34,9 milliards de dirhams de primes émises en 2016, toutes catégories confondues, le Maroc a progressé de 15,4 % par rapport à l'année précédente.**

D'après le rapport annuel du cabinet suisse Schanz, Alms & Company, « Africa Pulse 2016 », l'ouverture du secteur est d'ailleurs suivie de près au niveau international. Saluant « un pays stable, fiable, bien gouverné et doté d'une économie qui avance », le document souligne notamment « le rôle positif que jouera Casablanca Finance City en tant que hub et plateforme financière vers l'Afrique, notamment l'Afrique de l'Ouest ».

### Allianz, un nouveau géant au Maroc

Les grandes compagnies internationales ne s'y sont pas trompées et l'arrivée de Allianz confirme cette tendance. En rachetant Zurich Assurances Maroc au mois de juin 2016, le géant allemand a démontré tout son intérêt pour le marché marocain. Ainsi, depuis février 2017, la marque développe son offre et affiche ses ambitions (lire l'entretien avec Dirk De Nil, administrateur et directeur général Allianz Maroc). La compagnie, qui a hérité des parts de marché de Zurich Assurances, entend doubler son chiffre d'affaires d'ici 2021. Fort de sa notoriété et de son savoir-faire, le groupe devrait donc accentuer la concurrence au sein du secteur et inciter les autres acteurs à innover et maintenir leur niveau de performance.

### Ambitions africaines

Enfin, sous l'impulsion de la politique menée par Sa Majesté le Roi Mohammed VI en Afrique, c'est vers l'ensemble du continent que se tournent de plus en plus de compagnies. Dans le sillage des banques et des grandes entreprises nationales, il est, en effet, cohérent de voir le secteur des assurances accompagner cette dynamique de grande envergure. Actuellement, les compagnies marocaines sont présentes dans 25 pays africains. >>>>

# ZOOM

## Le secteur des assurances au Maroc Tout un potentiel à explorer

»»» La FMSAR (Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance) œuvre beaucoup en ce sens et joue un rôle important auprès de l'Organisation Africaine des Assurances (OAA) en signant de nombreuses conventions à travers le continent (lire entretien avec Bachir Baddou, directeur général de la FMSAR). Ainsi, la majorité des acteurs marocains développe une politique africaine ambitieuse en accompagnant des réseaux bancaires, en créant de nouvelles filiales ou en rachetant des compagnies locales dans les pays les plus prisés. Cette stratégie leur permet d'élargir leur horizon tout en restant attentifs au marché national et ses opportunités prochaines. \*

► Thomas Brun



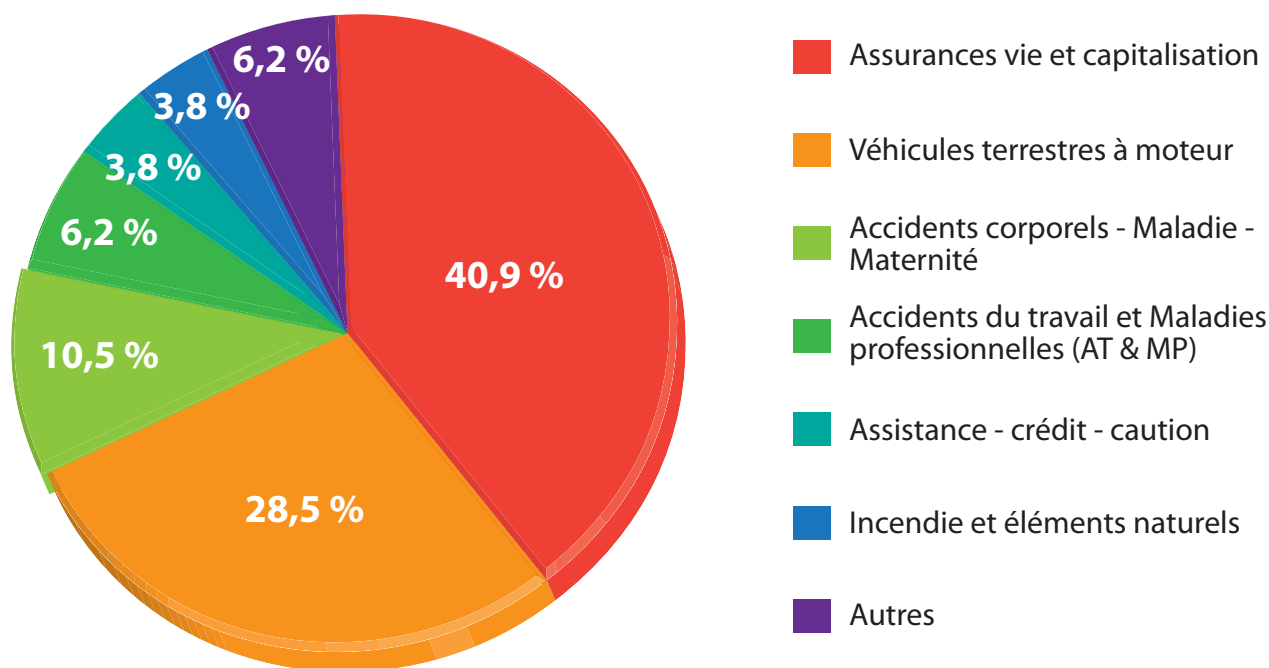
© DR

### Indicateurs-clés du secteur des assurances

- 1<sup>er</sup> marché dans le monde arabe en termes de pénétration d'assurance
- 2<sup>e</sup> marché dans l'Afrique en termes du volume des primes
- 21 entreprises d'assurances et de réassurance
- 1 873 intermédiaires d'assurances (1 427 agents et 446 courtiers), 463 bureaux de gestion directe et 6 152 agences bancaires
- 35,2 milliards de dirhams de primes (+15,4 %)
- 134,8 milliards de dirhams d'actifs affectés
- 3,2 milliards de dirhams de résultat net global ; 34,0 milliards de dirhams de fonds propres
- 449 % taux de marge de la solvabilité.

Source : rapport annuel 2016 de l'ACAPS (Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale)

### Répartition des primes émises du secteur des assurances en 2016 par sous-catégorie



Source : rapport annuel 2016 de l'ACAPS (Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale)



28

NOVEMBRE  
2017

Au Sofitel Casablanca  
à 8h30

- ▶ Perspectives économiques mondiales 2018 :  
Un souffle de croissance
- ▶ Intégration du Maroc à la CEDEAO :  
Un pari gagnant ?

INSCRIPTION  
SUR

[ma.eulerhermes.com](http://ma.eulerhermes.com)  
Infoline : 05 22 79 03 30

 EULER HERMES  
Our knowledge serving your success

Partenaires Officiels



Partenaires Institutionnels



Partenaires Média



# « Nous avons aujourd'hui une offre produits très élaborée »

**Entretien avec Bachir Baddou, Directeur Général de la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance (FMSAR)**



**Conjoncture :** Comment se porte le secteur de l'Assurance au Maroc ?

**Bachir Baddou :** Aujourd'hui, nous pouvons dire que notre secteur a, proportionnellement, une taille supérieure au reste de l'économie nationale. C'est d'ailleurs vrai pour tout le secteur financier, qui a fait un pas en avant très significatif.

### **A quoi sont dues ces bonnes dispositions ?**

Historiquement, les assureurs et les banquiers au Maroc ont toujours été en avance par rapport à l'ensemble des secteurs économiques. De plus, il faut souligner le rôle des opérateurs étrangers qui challengent depuis longtemps les opérateurs nationaux, en les poussant à être plus innovants et à demeurer en phase avec les grands marchés mondiaux. Ainsi, nous avons aujourd'hui une offre produits très élaborée, reconnue comme telle par nos amis arabes et africains qui viennent nous visiter.

### **Quels domaines peuvent être cités en exemples ?**

Nous sommes un modèle régional et continental en matière d'assurances automobiles. Par exemple, lorsqu'une personne a un accident, elle peut se diriger vers un centre d'expertise et ressortir directement avec un chèque si tout se passe bien ! Une telle efficacité est rare et plusieurs pays s'intéressent à notre système. De même, les assurances vie et les assurances de personnes en général ont connu un développement extrêmement soutenu. Là encore, nous faisons exception dans cette région du monde. Cela est essentiellement dû à une excellente coopération avec les réseaux bancaires.

### **Au contraire, quels sont les points faibles du secteur qui pourraient être améliorés ?**

Le taux de pénétration, qui est de l'ordre de 3,6 % du PIB, nous place au premier rang dans le monde arabe et parmi les premiers en Afrique, mais demeure faible au regard de ce qui existe dans les grandes nations industrialisées, où ce taux avoisine généralement les 10 %. Il y a donc encore énormément à faire.

### **Qu'est-ce qui freine le développement du marché et comment peut-on y remédier ?**

Il existe un frein essentiel qui est le pouvoir d'achat. Les assurances obligatoires sont évidemment souscrites, mais les autres sont perçues comme du confort et il reste beaucoup de progrès à faire ! Cela passe notamment par de la sensibilisation et de la vulgarisation auprès des populations.

De plus, il faut également souligner que l'offre n'est pas toujours adaptée aux petits budgets. C'est pourquoi nous devons, à l'avenir, développer une stratégie spécifique à la frange de la population ayant de petits revenus. Aujourd'hui, le nombre de personnes assurées dans le cadre de la microassurance est estimé à 900 000 au Maroc. Autant dire qu'il reste, là aussi, beaucoup à faire.

### **Est-ce que ce constat est également valable chez les entreprises ?**

Il existe une vraie maturité chez les grandes entreprises : elles sont bien assurées et ne prennent pas de risques excessifs. Dans une moindre mesure, les PME s'assurent bien, mais les chefs d'entreprise se lancent parfois dans des calculs risqués en s'assurant à minima pour gagner sur la prime d'assurance. Par contre, on constate toujours beaucoup de lacunes chez les TPE auprès desquelles un vrai travail reste à faire. De même, nous nous intéressons aux professions à risques, car les Responsabilités Civiles professionnelles ne sont pas suffisamment développées au Maroc et il nous faudra nécessairement passer par des obligations d'assurance pour la protection des tiers.

### **Certaines entreprises sont parfois critiquées pour le manque de sécurité de leurs salariés : quel rôle peuvent jouer les assurances pour améliorer cela ?**

C'est un constat qui se retrouve surtout au niveau des accidents du travail. Les mesures de sécurité les plus élémentaires ne sont pas toujours respectées. Il y a quelques années, suite à l'incendie de l'usine de Rosamor, l'INCVT (Institut National des Conditions de Vie au Travail) a été créé, mais il n'y a pas eu vraiment de suite dans sa mise en œuvre.



## Les différentes catastrophes naturelles qui font la une de l'actualité internationale nous rappellent l'importance de prendre en compte ce type de risques : comment le Maroc intègre-t-il cette dimension ?

Le Maroc va être l'un des premiers pays d'Afrique et du monde arabe à mettre en place un dispositif de type catastrophe naturelle. Nous irons même plus loin, puisque, au-delà des grandes catastrophes naturelles, nous allons également couvrir les faits liés à l'homme tels que le terrorisme. C'est pour cela que nous parlons d'événements catastrophiques et pas uniquement de catastrophes naturelles.

## Aujourd'hui, où en est ce dispositif et comment va-t-il fonctionner ?

La Loi est passée et les textes d'application sont en cours de finalisation. L'entrée en vigueur effective est prévue pour le 1er juillet 2018. Ainsi, les particuliers et les entreprises vont devoir s'assurer de manière obligatoire contre les événements catastrophiques. En phase de démarrage, cela concernera les inondations, les tremblements de terre, les tsunamis et donc les faits liés à l'homme. Pour toucher le plus grand nombre, cette couverture va venir en complément sur tous les contrats existants.

## Depuis plusieurs mois, de nombreux acteurs du secteur s'installent dans le reste de l'Afrique : quel regard portez-vous sur cette dynamique ?

Effectivement, de plus en plus de compagnies déploient une politique africaine. Certaines accompagnent des réseaux bancaires qui font partie du même

groupe, et d'autres décident d'investir dans différents pays pour consolider leur présence sur le continent. Toutes estiment que leur avenir passe par le continent africain. Ces acteurs ont atteint une certaine taille et ils doivent s'internationaliser pour grandir. Actuellement, les compagnies marocaines sont présentes dans plus de 25 pays d'Afrique.



**« Actuellement, les compagnies marocaines sont présentes dans plus de 25 pays d'Afrique. »**

## Quel lien entretient la FMSAR avec l'OAA (Organisation Africaine des Assurances), que vous présidez il y a encore quelques mois ?

Nous menons beaucoup d'actions avec l'OAA pour faciliter les échanges entre le Maroc et le reste du continent. Par exemple, nous avons signé une dizaine de conventions d'accompagnement, de transferts de savoir-faire et de formation avec des pays tels que la Côte d'Ivoire, le Sénégal, la Tunisie, le Ghana, le Burkina, etc. Ainsi, sous l'égide de notre Fédération, des experts marocains animent des séminaires et des conférences dans différents pays africains. Cette démarche s'inscrit dans la politique de Sa Majesté le Roi que Dieu l'assiste. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun



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



## Les catastrophes bientôt mieux couvertes

En 2018, le Maroc sera doté d'un « régime de couverture des conséquences d'évènements catastrophiques ». Cette nouvelle disposition amènera entreprises et particuliers à s'assurer contre les risques de catastrophes naturelles, mais aussi d'attentats terroristes.



**Avant la Loi 17-99, les entreprises et les particuliers étaient démunis face aux catastrophes telles que les inondations.**

**L**es récents ouragans Harvey, Irma et Maria ont marqué l'actualité internationale des derniers mois en provoquant de très importants dégâts dans différents pays. Le montant des dommages se chiffre en centaine de milliards de dollars et ce sont des millions de personnes et d'entreprises qui se retrouvent soudainement en difficulté.

### **L'état de catastrophe naturelle**

C'est là qu'interviennent les assurances, lorsqu'elles ont été correctement souscrites et qu'un dispositif les amène à réagir rapidement. Par exemple, en France, l'état de catastrophe naturelle a été décrété pour les communes des îles de Saint-Martin et Saint-Barthélemy, dévastées par l'ouragan Irma. Grâce à cet arrêté interministériel, les assureurs reconnaissent la gravité du sinistre, les assurés n'ont pas à prouver la cause des dégâts qu'ils déclarent et les démarches d'indemnisation sont accélérées.

Le dispositif est efficace, car la garantie « catastrophe naturelle » est présente dans tous les contrats d'assurance multirisques habitation sans exception. Elle intègre donc tous les assurés des habitations privées et les entreprises.

### **Une lacune prochainement comblée**

Au Maroc, jusqu'à présent, un tel système n'existe pas et les catastrophes naturelles ont des conséquences désastreuses pour de nombreuses personnes et entreprises. Ainsi, les inondations qui touchent parfois le pays nuisent durablement à l'économie. C'est donc pour éviter ces situations chaotiques qu'un nouveau dispositif est instauré. En 2016, la Loi 110-14 a institué « un régime de couverture des évènements catastrophiques » modifiant et complétant la Loi 17-99 portant code des assurances. Ce régime, qui vise à « indemniser les victimes contre les conséquences d'un certain nombre de périls pouvant entraîner des dégâts corporels et/ou matériels », devrait entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2018.

### Le risque terroriste également concerné

Dans un premier temps, le dispositif concernera les inondations, les tremblements de terre, les tsunamis, mais également les actes de terrorisme et les émeutes ou mouvements populaires. En effet, le régime va au-delà des catastrophes naturelles et intègre aussi les « faits liés à l'homme ». Comme dans les autres pays dotés d'un tel système, c'est un acte administratif publié au Bulletin Officiel qui établira la déclaration de la survenance de l'évènement catastrophique.

De même, il implique que tous les contrats d'assurance existants incorporent obligatoirement cette nouvelle garantie, afin de couvrir le plus grand nombre. Quant aux personnes non assurées, elles bénéficieront d'un fonds de solidarité qui doit être mis en place. Cette dernière question est d'autant plus importante que le taux de pénétration des assurances est encore faible au Maroc. \*

► Thomas Brun

## Les promesses de la blockchain

La transformation digitale est très présente dans le secteur de l'assurance et la technologie de la blockchain pourrait révolutionner le métier. Si le sujet n'est pas encore très avancé au Maroc, certaines compagnies internationales ont déjà lancé leurs premières offres.

La blockchain, que l'on peut définir comme une nouvelle technologie de stockage et de transmission d'informations transparente et sécurisée, intéresse de nombreux secteurs, et notamment celui de l'assurance. Pour Amine Azariz, fondateur du site fintech.ma, ce domaine sera « le premier touché par la blockchain, après celui de la finance et des banques, car c'est un métier très procédural, basé sur des tiers de confiance et qui souffre aujourd'hui de beaucoup de bureaucratie ». Or, cette technologie permet justement d'intégrer ces trois problématiques dans des solutions innovantes : « la



© Fotolia

blockchain va permettre à l'assurance de se dématérialiser comme jamais auparavant, en permettant aux contrats de démarrer instantanément tout en étant irrévocables ». Ainsi, elle pourrait constituer la première plateforme permettant de sécuriser et fluidifier les échanges de données entre les assureurs, les courtiers, les régulateurs et les clients.

En septembre dernier, Axa a présenté une première offre reposant sur cette technologie pour couvrir les passagers en cas de retard de leur vol. Les voyageurs ayant souscrit cette assurance seront alors indemnisés directement pour tout retard de plus de deux heures. Il est ainsi question de « smart contracts », enregistrés dans la blockchain, qui s'exécutent automatiquement en fonction des bases de données du trafic aérien.

Au Maroc, Amine Azariz explique qu'il y a « un vrai intérêt pour la blockchain, où le sujet est régulièrement évoqué durant les conférences, même si les premières applications concrètes se font encore attendre ». Une situation qui devrait rapidement évoluer, sous l'impulsion des acteurs de la banque et de la finance, pour qui la transformation digitale est déjà un enjeu incontournable.

# Nous croyons en l'énorme potentiel de croissance à long terme de l'Afrique

Entretien avec Dirk De Nil,  
Administrateur Directeur Général  
d'Allianz Maroc



**Conjoncture** : Près d'un an après son arrivée, le groupe Allianz est-il satisfait de ses débuts sur le marché marocain ?

**Dirk De Nil** : Allianz continue sa croissance sur le segment des particuliers et renforce son positionnement sur le marché des entreprises. La compagnie a commencé à développer sa présence sur des segments de marché qu'elle exploitait peu jusque-là, à savoir celui des moyennes entreprises ainsi que la branche santé. En témoigne l'annonce, il y a quelques jours, de la refonte complète de l'offre santé et le lancement du tiers payant, dont les clients d'Allianz pourront bénéficier à compter de 2018.

**Quelles sont les ambitions d'Allianz dans ce marché très concurrentiel ?**

Notre premier défi est de positionner rapidement la marque Allianz sur le marché face à des adversaires de taille, dont la notoriété est déjà installée, et de devenir à terme la référence de l'assurance sur le marché marocain.

Notre ambition est de doubler notre chiffre d'affaires à l'horizon 2021. Pour cela, nous allons continuer à développer notre proposition de valeur pour la branche non vie ainsi que de concevoir des offres encore plus attractives, destinées aux particuliers, mais également aux entreprises, quels que soit leur taille et leur domaine d'activité.

Notre développement passe aussi par le renforcement de la productivité du réseau existant, l'augmentation de nos capacités de distribution et de notre maillage territorial, ainsi que par le développement de la bancassurance, des partenariats et des canaux de distribution alternatifs.

De plus, nous comptons mettre à profit tout le savoir-faire et l'expertise de notre Groupe pour développer la branche vie, tout en proposant des solutions adaptées et accessibles pour notre marché.

**Quel regard porte le Groupe Allianz sur le Maroc, par rapport aux autres pays où il est présent ?**

Le Maroc est un marché prioritaire dans la stratégie d'Allianz en Afrique. Le pays s'est positionné d'emblée comme un hub pour le continent. À partir du Maroc, nous allons créer des synergies et des partages d'expérience entre les différents pays où nous sommes présents.

Nous allons également accompagner les clients marocains qui s'exportent ou s'agrandissent en Afrique ou ailleurs, en leur proposant des solutions de protection et d'assurance adaptées à leur taille et à leur activité, tout en leur garantissant une qualité de service supérieure, quel que soit le pays africain où le risque se situe.

**Allianz est arrivé au Maroc avec aussi des ambitions africaines : quelle est la politique du groupe concernant l'Afrique ?**

Allianz a une présence historique en Afrique, ce dont nous pouvons être fiers. En effet, le Groupe est présent sur le continent depuis plus de 100 ans. Aujourd'hui, ses filiales sont implantées dans 16 autres pays d'Afrique et il accompagne ses clients dans 38 pays au total.

Allianz occupe des positions de leader sur la plupart de ses marchés. Il est par exemple n° 2 en Égypte et parmi les 3 premiers assureurs sur la plupart des marchés d'Afrique de l'Ouest.

Nous continuerons d'investir et d'élargir notre empreinte géographique en Afrique, parce que nous croyons en l'énorme potentiel de croissance à long terme de ce continent et plus particulièrement de son secteur de l'assurance.

En Afrique, beaucoup de personnes et d'entreprises sont peu ou pas du tout assurées. Allianz propose de leur offrir la protection et la tranquillité d'esprit, grâce aux meilleures solutions d'assurance existantes, ainsi qu'une expertise avérée en matière de souscription et de gestion des risques.

Au cours des cinq dernières années, le Groupe s'est développé avec succès sur cinq nouveaux marchés : le Congo Brazzaville, le Ghana, le Kenya, le Maroc et le Nigéria (en attente de l'approbation du régulateur local).\*

► Propos recueillis par Thomas Brun



# « Notre rôle est d'alerter nos clients sur les nouveaux risques »

Entretien avec Ahmed Mehdi Tazi, Président de Belassur



**Conjoncture :** Quelques mois après avoir quitté Saham Assurance et rejoint le cabinet Belassur, quel diagnostic faites-vous du marché marocain de l'assurance ?

**Ahmed Mehdi Tazi :** Le marché des assurances me semble être en bonne santé. C'est un marché qui continue à croître, malgré la relative morosité de l'économie en général. Cette croissance est cadrée par un régulateur fort, qui accompagne ce marché vers les meilleurs standards internationaux. Le faible nombre de compagnies d'assurance (huit assureurs généralistes) fait que chacun des acteurs est de taille suffisamment importante pour être correctement structuré en termes de ressources humaines et financières.

## Qu'en est-il du marché de l'intermédiation ?

De mon point de vue, le marché des intermédiaires est moins sain, car il existe un nombre bien trop important d'acteurs. Il s'agit d'un marché extrêmement éclaté qui compte une quinzaine d'acteurs réalisant plus de 10 millions de dirhams de CA, et probablement autour de 1 500 acteurs qui font moins d'un million de dirhams. Cette dernière catégorie est bien trop importante et ses acteurs bien trop fragiles. La disposition récente introduite dans le projet de Loi de Finances 2018 (passage de la taxe sur les commissions d'intermédiation de 14 à 20% sans droit à déduction) risque de faire passer bon nombre de ces acteurs dans la précarité.

## D'après vous, quel sera le prochain tournant de ce marché dans les années à venir ?

La transformation digitale va amener à terme toutes les souscriptions simples à se faire en ligne. Les acteurs qui ne seront pas en mesure de suivre cette évolution technologique auront du mal à survivre. C'est le sens de l'histoire : peu à peu les freins vont disparaître et la vente en ligne deviendra incontournable.

## Aujourd'hui, quel regard portez-vous sur les assurances entreprises ?

Globalement, les entreprises sont correctement assurées. Et elles le sont d'autant plus lorsqu'elles sont de taille importante.

En revanche, nous pouvons mieux faire au niveau de la gestion des risques et de la prévention. Les entreprises gagneraient beaucoup à déployer de vraies politiques de prévention dans la durée : le risque assuré serait meilleur et la prime baisserait en conséquence.

## Les risques contre lesquels se prémunir évoluent-ils ?

Ils évoluent sans cesse. Historiquement, les premières assurances étaient des assurances maritimes. Elles sont longtemps restées prédominantes, puis les voitures sont arrivées. Depuis, l'assurance automobile a largement pris le dessus en termes de primes. Aujourd'hui, nous sommes sans doute à nouveau dans ce cas de figure, où le risque automobile devrait baisser, avec l'avènement des voitures autonomes, et d'autres risques devraient émerger.

## Quels sont ces nouveaux risques ?

Nous pouvons principalement citer les « cyber risks », c'est-à-dire les risques liés à l'exploitation des données. Aujourd'hui, les entreprises sont très vulnérables de ce point de vue : externalisation du stockage, piratage des systèmes d'information, vols de données, etc. Notre rôle est donc d'alerter nos clients sur ces nouveaux risques et de leur proposer des solutions adaptées.

De même, nous pouvons citer les risques liés aux drones qui vont devenir de plus en plus importants. Certains prédisent que d'ici 10 ou 15 ans nous aurons des milliers d'appareils au-dessus de nos têtes. Dubaï teste actuellement des taxis-drones et des entreprises comme Amazon testent la livraison par drones. On n'en est peut-être pas encore là, mais il faudra se prémunir contre les risques générés par ces évolutions technologiques.

## Vous venez de prendre la présidence du cabinet Belassur : quelles sont vos ambitions ? Allez-vous prochainement vous tourner vers le reste de l'Afrique ?

Pour le moment, nous faisons notre petit bonhomme de chemin et grandissons à notre rythme en nous structurant. Nous avons des ambitions fortes au Maroc, mais aussi en Afrique. Nous avons des clients dans une dizaine de pays africains, au niveau de la réassurance, mais nous voulons d'abord consolider notre activité nationale avant de nous développer à l'international. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun

## L'assurance Takaful, levier du développement de la finance participative

Avec le lancement de la finance participative au Maroc, le secteur de l'assurance accompagne la mise en place de cette nouvelle offre en proposant des produits adaptés. Si l'objectif de l'assurance Takaful rejoint celui de l'assurance conventionnelle, à savoir la protection financière basée sur le principe de mutualisation, les modalités de fonctionnement diffèrent.



© Fotolia

« **L'**assurance Takaful est l'une des trois principales composantes de l'écosystème de la finance islamique, avec les banques participatives et le marché financier », indique Koudama Zeroual, Directeur Général Projet Takaful au sein de Wafa Assurance. « Le projet de circulaire relative aux assurances Takaful a autorisé la distribution de l'ensemble des catégories d'assurances vie et non vie, à l'image des compagnies conventionnelles actuelles. », précise-t-il.

### Qu'est-ce que l'assurance Takaful ?

« Le Takaful est le concept islamique de l'assurance, il provient du verbe "Kafala" qui signifie "se garantir l'un l'autre" ou "garantie conjointe". Ainsi, le système est basé sur la coopération mutuelle, la responsabilité, l'assurance, la protection et l'assistance entre les groupes de participants. Le Takaful est essentiellement une assurance fournissant une protection financière. Il demeure basé sur le principe indemnitaire pour compenser financièrement les pertes et les dommages causés par des risques imprévus, tout comme l'assurance conventionnelle », explique Koudama Zeroual.

### Un cadre légal spécifique

C'est en 2016 que le Maroc a modifié son Code des Assurances en introduisant un nouveau cadre réglementaire régissant l'activité Takaful (Loi n° 59-13 modifiant et complétant la loi n° 17-99 portant Code des Assurances). Ce cadre précise notamment que les compagnies désirant exercer l'activité Takaful devront créer des entités juridiques distinctes. Outre ces dispositions spécifiques à l'assurance Takaful, les futurs opérateurs Takaful seront assujettis au même Code des Assurances que les compagnies d'assurance conventionnelles.

### Comment fonctionne l'assurance Takaful ?

Différents principes fondamentaux régissent le fonctionnement de l'assurance Takaful. Tout d'abord, un fonds de solidarité ou de garantie mutuelle doit être créé, s'appuyant sur le principe d'aide mutuelle et de partage des risques entre les participants. Les participants sont propriétaires de ce fonds de solidarité, qui est totalement indépendant des actifs de la société d'assurance Takaful.

Afin de respecter les principes éthiques, et d'éviter que le facteur d'incertitude n'entre en compte dans le process, le fonds est alimenté par une donation ou une contribution volontaire des participants.

Par ailleurs, la gestion du fonds Takaful doit obligatoirement respecter un des modèles suivants : Mudaraba, Wakala, Waqf, etc. La surveillance des fonds est effectuée par un conseil de surveillance de la Charia interne et externe, respectant l'avis du Conseil Supérieur des Oulémas. Enfin, les conditions d'investissement doivent être conformes à la Charia et le fonds doit donc être exclusivement investi dans des actifs « Halal ».

« Le fonds est alimenté par l'apport des participants, à l'instar de la mutualité. C'est là que sont prélevés les sinistres - capitaux décès ou indemnités contractuelles par exemples - ainsi que les frais de gestion - rémunération de l'opérateur Takaful - et d'autres frais ou provisions. Deux cas de figure peuvent alors se présenter. S'il y a un déficit du fonds, l'opérateur Takaful doit consentir une avance "Kard Hassan", à récupérer par augmentation des primes. Et s'il y a un excédent, ce dernier est redistribué aux participants », souligne Koudama Zeroual.

**Les compagnies désirant exercer l'activité Takaful devront créer des entités juridiques distinctes. Ces dernières seront, du reste, assujetties au même Code des Assurances que les compagnies d'assurance conventionnelles.**

### À quand le lancement au Maroc ?

Selon Koudama Zeroual, les produits Takaful devraient bientôt être lancés au Maroc : « Les projets de l'arrêté et de la circulaire explicative de l'application de la loi ont été communiqués par l'ACAPS au début de l'été dernier et ils ont fait l'objet de discussions entre le régulateur et la profession. Aujourd'hui, la majorité de ces textes est stabilisée et prendra le chemin de la validation par les instances, notamment le Conseil Supérieur des Oulémas. Ainsi, nous espérons voir les premiers opérateurs exercer à partir de la fin du premier trimestre 2018. » Le champ de l'assurance Takaful devrait se limiter, dans un premier temps, à l'accompagnement des produits de la finance participative. « Les assureurs Takaful au Maroc se focaliseront certainement, au démarrage, sur les offres d'assurance décès et invalidité, multirisques habitation, épargne et assurance, perte et vol de carte, etc. afin d'accompagner les banques participatives. Il s'agit de couvrir les risques liés aux produits et services bancaires, à savoir : Mourabaha mobilière et immobilière, Ijara mobilière et immobilière, etc. », prévoit Koudama Zeroual.

### Un marché à fort potentiel pour les assureurs marocains

Koudama Zeroual insiste, en outre, sur le grand potentiel de développement de l'assurance Takaful au Maroc : « Le marché Takaful dans le monde est modeste, mais prometteur : il ne pèse que 1 % du marché mondial de l'assurance, mais il affiche chaque année un taux de croissance à deux chiffres. Il est intéressant de noter que la prévision de 7,5 Md\$ pour 2015, établie en 1999, a été dépassée dès 2010. En effet, d'après Ernst & Young, le marché était déjà de 8,3 Md\$ à cette date, après avoir connu une croissance de 19 % par rapport à 2009. (...) Le marché marocain ne dérogera certainement pas à cette règle, comme semble le prouver l'appétence qu'affiche la clientèle à l'ouverture au public de la finance participative. L'industrie Takaful constituera un levier de croissance supplémentaire du secteur de l'assurance au Maroc. » \*

► Thomas Brun



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

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





## « Les entreprises sont de plus en plus conscientes du rôle que joue l'assureur en tant qu'accompagnateur dans la gestion des risques »



Entretien avec Abderrahim Chaffai, Directeur Général Délégué Assurances des Entreprises de Wafa Assurance

**Conjoncture :** Comment Wafa Assurance perçoit-elle l'évolution des assurances pour les entreprises ? Quelles sont les perspectives dans ce domaine ?

**Abderrahim Chaffai :** En tant que leaders, nous disposons d'une offre diversifiée dans les différentes branches et nous sommes à l'écoute de notre clientèle afin d'affiner et personnaliser leurs contrats et de répondre à leurs besoins.

Les entreprises marocaines sont de plus en plus conscientes du rôle que joue l'assureur en tant qu'accompagnateur et acteur important dans la gestion des risques. Nous pensons que le rôle d'assureur ne se limite pas seulement à couvrir les risques industriels et professionnels, mais aussi à les prévenir.

Face à l'émergence de risques nouveaux caractérisés par une forte incertitude qui est la conséquence de manque de données statistiques et l'interdépendance mondiale des économies, la gestion des risques devient de plus en plus complexe.

C'est dans ce contexte que Wafa Assurance a été la 1<sup>re</sup> compagnie à mettre en place une nouvelle approche innovante et créatrice de valeur pour les entreprises à travers la mise en place de Wafa Prévention dans le but de réduire, voire d'éliminer les risques identifiés.

De façon générale, les changements au niveau de l'environnement des entreprises au Maroc, poussent les compagnies d'assurance à développer de nouveaux produits spécifiques face aux risques émergents.

**Comment les entreprises appréhendent-elles les assurances ? Existe-t-il des différences de maturité entre les grandes entreprises et les PME/TPE, ou d'un secteur d'activité à un autre ?**

Les besoins en assurance varient en fonction de la taille de l'entreprise, on peut dire que les Grandes Entreprises sont les plus exigeantes quant à la question d'assurance. Toutefois, force est de constater que, ces dernières années, la demande est en progression chez les PME/PMI.

La disparité dans la demande d'assurance varie en fonction du secteur d'activité. En effet, en plus des assurances obligatoires, le besoin en assurance peut être dominé par les assurances de responsabilités, des transports, de bris de machines, de pertes d'exploitation.

D'une manière générale, la globalisation de l'économie et la concentration de la production d'un certain type de composants dans une seule région du monde exposent de plus en plus les entreprises au risque de rupture de la chaîne d'approvisionnement. Cela devient en effet de l'un des risques émergents qu'il faudra surveiller dans le futur.

**La prévention joue un grand rôle dans la politique de Wafa Assurance : pourquoi ce choix ?**

En tant qu'assureur, la quantification et l'évaluation des risques font partie de notre quotidien. Nous veillons, par notre politique de prévention, à apporter au client un accompagnement pour l'amélioration de son risque. Diagnostiquer, évaluer et accompagner sont les principales étapes de notre démarche qui nous permet d'apporter une réelle valeur ajoutée auprès de nos clients. L'objectif est de donner à chaque entreprise, quelles que soient sa taille ou les spécificités de son activité, les moyens de réagir face aux risques qui l'entourent et de limiter voire même éviter les dommages qui pourraient survenir.

**Quel rôle peuvent jouer les assureurs pour responsabiliser davantage certaines entreprises critiquées pour leur**

### **manque de sécurité sur les chantiers, notamment dans le bâtiment ?**

Le BTP est un secteur où l'on recense le plus d'effectifs au Maroc et il constitue une activité particulièrement risquée de par la nature des travaux. Les salariés du secteur sont exposés à des risques d'accidents graves voire mortels.

En tant qu'assureur, nous accompagnons les entreprises du domaine en faisant un diagnostic et une analyse approfondie des entreprises pour faire ressortir les facteurs aggravants et les principales causes d'accidents.

Particulièrement dans ce secteur d'activité, les principales causes d'accidents sont :

- Les chutes en hauteur : qui représente entre 15 et 30 %
- Les chutes d'objets : qui représente entre 15 et 35 %
- Les chutes et glissades : qui représente environ 10 %

Après des visites sur sites, un rapport de recommandations est communiqué à l'entreprise concernée, et un programme d'accompagnement est établi pour veiller à la mise en place d'un plan de prévention.

Les entreprises ayant appliqué avec succès ces plans de prévention ont réduit significativement leur sinistralité. Cette réduction peut atteindre 80 % des accidents du travail dans certains cas.

### **La législation est-elle suffisante pour encadrer convenablement les entreprises ? Que manque-t-il au secteur pour s'améliorer encore ?**

Depuis 15 ans, avec l'adoption du code des assurances et les textes pris pour son application, le Maroc s'est doté d'un cadre législatif moderne et unifié.

Ce cadre a permis d'entériner plusieurs mesures pour la sauvegarde des intérêts des assurés notamment par la mise en place de règles prudentielles.



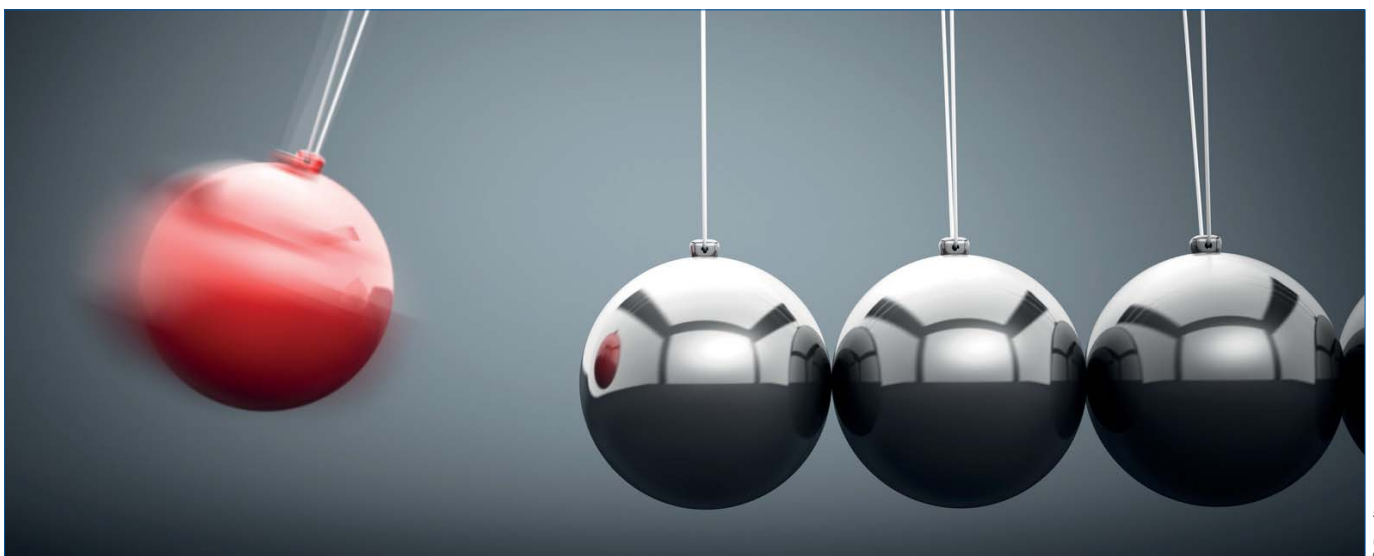
**« La globalisation de l'économie et la concentration de certaines productions dans les mêmes zones exposent de plus en plus les entreprises au risque de rupture de la chaîne d'approvisionnement. Cela devient en effet l'un des risques émergents qu'il faudra surveiller dans le futur. »**

Il va connaître un renforcement dans les prochaines années selon deux axes :

- L'élargissement des assurances obligatoires notamment la tous risques chantier, la RC décennale et le régime de couverture des conséquences d'événements catastrophiques ;
- Les nouvelles règles prudentielles qui prévoient de modifier la solvabilité actuelle par l'instauration d'un principe de solvabilité basée sur l'ensemble des risques auxquels est exposée l'entreprise d'assurance. Cette réglementation sera en adéquation avec les standards mondiaux en matière d'assurance.

Face à la transformation digitale mondiale, le secteur a besoin d'un cadre législatif qui tient compte de cette évolution économique pour permettre aux entreprises d'assurance de répondre aux nouveaux besoins et d'apporter une valeur ajoutée à leurs clients à travers le canal digital. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun



© Fotolia

# SOGECASH NET PLUS, LA GESTION OPTIMISÉE DE VOS COMPTES



## SÉCURISÉE

RÉALISEZ VOS TRANSACTIONS  
EN VOUS PROTÉGEANT CONTRE  
LA CYBERCRIMINALITÉ

## SIMPLE

INITIEZ VOS PAIEMENTS ET  
VIREMENTS À PARTIR  
DE VOTRE BUREAU

## PRATIQUE

GÉREZ VOTRE PROPRE BASE  
DE DONNÉES DE DOCUMENTS  
BANCAIRES

**SOGECASH NET PLUS** est un nouveau service de banque par Internet dédié aux Entreprises. Cette solution permet de piloter à distance l'ensemble de vos comptes bancaires, ouverts à la Société Générale ou dans une autre banque au Maroc. Elle s'adapte à tous vos besoins et vous assure ainsi une gestion optimisée, fluide et totalement sécurisée de vos opérations au quotidien. Pour en savoir plus, rendez-vous dans votre agence Société Générale et demandez à rencontrer nos experts Paiement & Cash Management\*.

\*Sur rendez-vous

[www.sogecashnetplus.sgmaroc.com](http://www.sogecashnetplus.sgmaroc.com)

 الشركة العامة  
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

يدنا  
في يدك



# 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 : L'e-coaching pour faire monter en compétence les managers**

## L'e-coaching pour faire monter en compétence les managers

Aujourd'hui, afin d'être toujours plus productives et compétitives et de limiter le turn-over, les entreprises doivent renforcer les aptitudes de leurs managers à encadrer, développer et motiver. Dans leur plan de formation, les DRH/ responsables formation doivent tenir compte de différents objectifs tels que baisser les coûts de formation, limiter les absences du poste de travail, améliorer le retour sur investissement des actions de développement ou encore gérer la problématique des équipes délocalisées.



Sandrine Saliba,  
Business coach,  
Fondatrice du cabinet  
ProLife Coaching

**S**elon Inc. Magazine, le mauvais management coûte 360 milliards de dollars par an à l'économie américaine. Ainsi, les équipes mal managées seraient 50 % moins productives et 44 % moins profitables que les équipes managées efficacement.

Par ailleurs, une étude réalisée par l'institut Gallup, portant sur 1 million de travailleurs américains, montre que la première raison pour laquelle les salariés quittent leur travail est la mésentente avec leur manager direct. L'étude relève également qu'ils seraient 33 % à ne pas apprécier leur manager. Le mauvais management a, en effet, un impact direct sur la démotivation, l'absentéisme, le sabotage, les risques psychosociaux, les démissions, etc.

### Faire évoluer le comportement et la posture managériale

Les théories en psychologie de l'éducation ont montré qu'à l'issue d'une formation classique, l'apprenant mémorise entre 10 et 20 % du programme (voir tableau ci-dessous). Le « transfer of learning », c'est-à-dire le transfert entre ce que l'on a appris en formation et ce que l'on applique dans son poste est, par conséquent, terriblement appauvri. Ce phénomène peut s'expliquer plusieurs facteurs, notamment l'absence de préparation en amont et de suivi post formation ou, parfois, des contenus trop théoriques ou pas assez personnalisés. En outre, sans un travail approfondi sur soi, il est difficile de maîtriser un « savoir-être » et de faire évoluer son comportement après 3 jours de formation en présentiel.

**« L'e-coaching est une approche qui complète parfaitement la formation en présentiel ou en e-learning. Elle permet d'ancrer les acquis et d'opérer le changement de comportement au quotidien. »**

Ainsi, l'e-coaching dessine une nouvelle approche qui complète parfaitement celle de la formation en présentiel et du e-learning en repoussant leurs limites.

### En quoi consiste l'e-coaching ?

L'e-coaching est un parcours de développement sur mesure qui dure 6 mois environ. Il s'effectue à distance par le biais d'une plateforme web interactive. Chaque manager coaché dispose d'un espace web dédié à son projet professionnel donnant accès à des cours d'e-learning, des séances de coaching par visioconférence (une moyenne de 10 séances), des exercices et tests à compléter en ligne, ainsi que des outils spécifiques liés à son projet.

Les objectifs SMART sont fixés en amont avec le collaborateur accompagné et son Directeur. Est alors établi un programme sur lequel s'engage le coaché en vue de son propre développement professionnel. Des points réguliers d'avancement sont réalisés avec le coaché et sa hiérarchie, ainsi qu'un bilan 3 mois après la fin de l'accompagnement.

### Quels sont les avantages ?

L'e-coaching va au-delà des formations classiques dans le sens où il s'agit d'un parcours de développement personnalisé, évitant ainsi le problème des contenus mal ciblés ou de l'hétérogénéité des attentes et des niveaux au sein d'un groupe de participants à un stage.

C'est la complémentarité entre les séances de coaching et d'e-learning qui donne toute la puissance à cet outil. L'e-learning apporte un éclairage sur le « comment faire », tandis que le coaching aide à dépasser ses limites personnelles et à rendre concrètement possible le changement d'attitude dans son quotidien.

L'e-coaching offre également un gain de temps et une réduction des coûts : pas de déplacements ni d'absence du bureau (connexion sur son espace personnel et séance avec le coach à sa convenance et 7j/7j). C'est un outil idéal pour les managers surchargés et les équipes délocalisées en région ou à l'étranger.

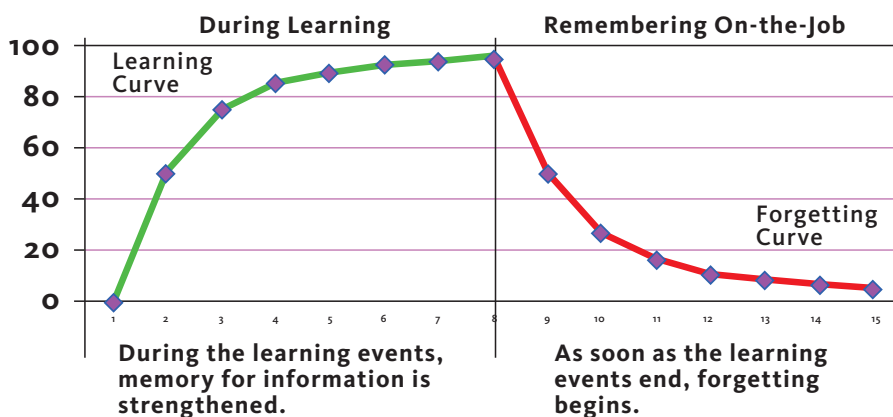
Enfin, la durée de l'accompagnement sur plusieurs mois permet au changement de s'installer en douceur et de devenir une nouvelle habitude. \*

## Les clés du succès

Afin d'optimiser vos coûts de développement des talents et construire une ligne managériale solide, il convient de combiner une série d'outils propices au changement dans vos équipes et à l'amélioration de votre productivité :

- Optez pour des formations en présentiel ou pour le e-learning si vous souhaitez transmettre un savoir technique qui sera mis en pratique immédiatement au quotidien. Assurez-vous de nommer un tuteur (expert ou manager de proximité) en pour effectuer le suivi qualité et faciliter l'appropriation des acquis de formation sur le terrain.
- Si vous souhaitez agir sur la dimension comportementale de vos collaborateurs, choisissez des accompagnements sur mesure, en mode e-coaching, inscrits dans la durée et vraiment personnalisés.
- Veillez à ce que les objectifs soient clairement définis et soutenus par l'ensemble des protagonistes (coaché, N+1, N+2, CEO, etc.). Seul un travail à tous les niveaux de la pyramide hiérarchique (du top au middle management) permettra de solidifier la structure managériale de votre entreprise et d'ancrer le changement dans les comportements.
- Accompagnez votre stratégie du changement avec des team coaching pour fédérer autour d'un projet commun certaines équipes clés.
- Redessiner le profil de votre vivier en anticipant vos challenges et stratégies futurs, repensez vos politiques RH (par exemple en matière de MBO, de bien être au travail...). Parfois ces changements humains doivent être précédés de réorganisation stratégique plus profonde.
- Enfin, rappelez-vous que le changement prend du temps et que vos actions doivent être globales en combinant plusieurs stratégies et en ciblant plusieurs niveaux hiérarchiques.

## Typical Learning and Forgetting Curves



**Transfer of Training — That almost magical link between classroom performance and something which is supposed to happen in the real world - J. M. Swinney.**

SOURCE :

Thalheimer, W. (2006, February). « Spacing Learning Events Over Time: What the Research Says, » retrieved July 29, 2013, from <http://www.work-learning.com/catalog>





## Le WWF-AESVT propose une meilleure gestion du débit du Sebou

**L**a prestigieuse ONG environnementale WWF (Fonds mondial pour la nature) associée à l'association des enseignants de SVT (AESVT) a mené une vaste étude sur le bassin du Sebou en partenariat avec l'Agence du bassin hydraulique du Sebou. L'oued Sebou est un fleuve qui naît dans le Moyen Atlas et se jette dans l'océan près de Kénitra. Il contient « le tiers des ressources en eau du pays », selon l'étude. Son cours est marqué par le barrage Allal El Fassi, mis en service en 1990. Les scientifiques ont effectué une analyse hydrologique, une étude des poissons, une étude des macroinvertébrés, une étude de la végétation et, enfin, une étude de la qualité de l'eau. Ils se félicitent que le « Sebou est aujourd'hui le principal bassin hydrographique au Maroc pour lequel il existe une étude approfondie sur le débit écologique ». Ils défendent

la mise en place d'un débit écologique au niveau du barrage, c'est-à-dire une régulation du débit du fleuve qui permettrait un maintien ou l'amélioration de son état et de celui de son écosystème. Ils proposent, en outre, de réintroduire l'alose, une espèce de poissons migrateurs, ou encore de cadrer la pêche et de lutter contre le braconnage. Dans un communiqué de presse, les trois organisations estiment que « l'avenir des rivières dépend de l'appréciation et de la connaissance accrue des écosystèmes remarquables qu'elles abritent et des ressources vitales qu'elles fournissent aux populations humaines. Il dépend également d'un soutien juridique et institutionnel solide pour les outils de gestion tels que les flux environnementaux, qui reconnaissent explicitement les besoins des écosystèmes pour l'eau et peuvent fournir une stratégie de protection des rivières. » \*

## Casablanca accueillera deux rencontres dédiées à l'énergie

**D**u 29 novembre au 1er décembre 2017 à l'hôtel Hyatt Regency de Casablanca, les acteurs internationaux du secteur de l'énergie se donneront rendez-vous à Casablanca pour le Forum sur les Énergies Renouvelables en Afrique (Africa Renewable Energy Forum, ou « ARF ») et la réunion Gas Options : North & West Africa.

Pour rappel l'ARF s'est tenu pour la première fois à Marrakech en novembre 2016, en marge de la COP22, sous l'égide du ministère de l'Énergie marocain et de l'ONEE. La rencontre avait réuni plus de 350 participants internationaux de haut niveau, notamment des représentants des services publics et des hauts fonctionnaires de 11 gouvernements africains. Cette année encore, l'ARF réunira des ministres, des responsables des services publics africains et certains des plus grands investisseurs internationaux dans le domaine des énergies renouvelables, afin de discuter des solutions susceptibles de contribuer à la progression des projets d'énergie renouvelable.

L'ARF sera précédé par la réunion Gas Options - North & West Africa, une rencontre internationale axée sur la transformation du gaz en électricité mettant l'accent sur les projets d'exploitation du gaz en Afrique du Nord et de l'Ouest.

12 pays impliqués dans le projet de gazoduc Maroc-Nigeria y seront invités à débattre à propos des prochaines étapes et des avantages du projet pour le développement de la région. \*

## 3<sup>e</sup> Forum Euro-Méditerranéen des Jeunes Leaders

**DU 20 AU 22 OCTOBRE 2017, ESSAOUIRA ACCUEILLI LA 3<sup>E</sup> ÉDITION DU FORUM EURO-MÉDITERRANÉEN DES JEUNES LEADERS.**

L'événement, qui a réuni plus de 300 personnes, a été organisé par l'Ambassade de France au Maroc, en partenariat avec la Fondation Anna Lindh, la Fondation Sekkat et les associations Marocains Pluriels et Essaouira Mogador. À l'instar des précédentes éditions, le forum a rassemblé des personnalités marocaines et internationales d'avenir dans l'objectif de contribuer au rapprochement des sociétés du pourtour méditerranéen et d'encourager la jeune génération à participer au débat public. Politiques, intellectuels, chefs d'entreprises, responsables associatifs, etc. ont ainsi été invités à débattre de grands sujets d'actualité tels que l'économie du futur, le dialogue interreligieux ou encore la manipulation de l'information (fake news).

# DIR LI 3LIK

## ... OU LBA9I 3LINA

Face à la maladie, la seule chose qui soit en notre pouvoir, c'est d'être prévoyant. Pour vous couvrir vous et votre famille, en cas de coup dur, **SAHAM Assurance** a conçu **Assur'Santé International** :

-  + De 1700 établissements de santé au Maroc et à l'étranger
-  Un plafond allant jusqu'à 7,5 Millions de Dhs par an et par personne
-  Une prise en charge à 100% sans avance de frais
-  Une assistance 24/24 partout dans le monde
-  Des tarifs accessibles et la gratuité pour vos enfants

Effectuez votre simulation  
**Assur'Santé International**  
sur

[DirLi3lik.ma](http://DirLi3lik.ma)

#RahtLbal

**SAHAM**  
Assurance





## Salon Anuga, la plus grande manifestation dédiée à l'agroalimentaire

**L**a CFCIM a accompagné une délégation d'une quinzaine d'entreprise (soit au total une vingtaine de participants) au salon Anuga qui s'est tenu du 7 au 11 octobre 2017, à Cologne en Allemagne. Cet événement est le plus grand et plus important salon de l'alimentation et de l'agroalimentaire au monde. Pendant cinq jours, plus de 7 400 entreprises de 107 pays



ont présenté des produits du monde entier et de toutes les catégories et près de 165 000 visiteurs professionnels issus de 198 pays ont visité le salon.

Organisé par l'Établissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE), le Pavillon marocain a accueilli, à cette occasion, plus de 70 producteurs, exportateurs et associations professionnelles sur une superficie totale de 1 177 m<sup>2</sup>. Les participants ont pu ainsi exposer aux visiteurs une gamme de produits très diversifiée (huiles d'olive et d'argan, olives et câpres, couscous et pâtes, conserves de poisson, thés, jus, biscuiterie et chocolaterie, herbes aromatiques, sauces et condiments, fruits et légumes surgelés, poisson surgelé, etc.).

Un cooking show a également été organisé afin de faire déguster aux visiteurs internationaux des plats traditionnels à base de produits marocains, préparés par le célèbre Chef Khalil. \*

## Loi de Finances 2017 : quelles mesures en faveur de l'investissement ?

**L**a Loi de Finance 2017 inclut de nouvelles dispositions visant à encourager l'investissement. Le 4 octobre 2017, la CFCIM a organisé un petit-déjeuner d'information sur le thème : « Les opportunités d'investissement et d'optimisation offertes par la Loi de Finances 2017 », animé par Abdelaziz Arji, Expert-Comptable et Commissaire aux Comptes, Fondateur du cabinet EURODEFI-AUDIT, Président de la Commission Juridique, Fiscale et Sociale de la CFCIM.

Ces nouvelles mesures incitatives couvrent des domaines divers tels que l'encouragement de l'investissement immobilier locatif à travers le OPCI, l'exonération d'IS pour les industries nouvellement créées, les opérations de bourses, la couverture sociale des nouvelles recrues, l'exonération des indemnités de stage, etc. \*

## L'After-Work de la CFCIM : le rendez-vous le plus convivial de la communauté business

**COMME CHAQUE MOIS**, vous étiez nombreux à venir rejoindre la communauté business de Casablanca à l'occasion de l'After-Work de la CFCIM qui s'est déroulé le 9 octobre 2017 au Casart Lounge Bar du Sofitel Tour Blanche.

## Rencontre des Nouveaux Adhérents 2017

**MOMENT PHARE DE LA VIE ASSOCIATIVE**, la Rencontre des Nouveaux Adhérents a réuni, 5 octobre 2017, nouveaux et anciens membres, administrateurs et collaborateurs de la CFCIM. Au programme de l'évènement, les mots de bienvenue de Philippe-Edern Klein et Philippe Confais, Président et Directeur Général de la CFCIM, ainsi que la présentation du « Package Adhérent » et des différents services et prestations proposés. Les invités ont eu ensuite l'opportunité de présenter leur entreprise dans le cadre d'un exposé flash de deux minutes et d'entrer en relation avec des partenaires potentiels à l'occasion du cocktail networking qui a clôturé la rencontre.



# REMERCIEMENTS

Samedi 21 octobre 2017  
Pullman Royal Golf - El Jadida

## Trophée de Golf



2<sup>ème</sup>  
EDITION



*Cette 2<sup>ème</sup> édition du Trophée de Golf de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) a connu un grand succès, grâce à la participation de 72 dirigeants animés par la passion du Golf. Nous tenons à remercier nos sponsors et partenaires et vous donnons rendez-vous pour la prochaine édition.*

### Sponsor Gold



### Sponsors Silver



### Sponsors Bronze



### Organisation



### Partenaires Médias



## Caravane Maroc PME : les dispositifs dédiés aux TPE-PME

Lancée le 18 octobre 2017, la Caravane Maroc PME a déjà fait escale à Tanger, Agadir, Marrakech et Rabat. Coorganisée par la CFCIM et Maroc PME, cette rencontre vise à faire découvrir aux adhérents les programmes d'appui à l'investissement et d'accès à l'assistance technique au profit des TPE/PME.



### Éclairage de Mounir Zraïdi, Responsable Développement, Maroc PME.

#### Comment se déroule la Caravane Maroc PME ?

Nous rencontrons les entreprises adhérentes de la CFCIM pour leur expliquer les programmes de Maroc PME et les faire bénéficier de ces programmes. Maroc PME a mis en place un département commercial chargé de sensibiliser et de faire adhérer les entreprises à ses programmes. Nous travaillons avec un certain nombre de partenaires notamment financiers et institutionnels, les centres de ressources spécialisés, mais aussi les régions, les associations professionnelles et les associations de zones industrielles. Nous essayons d'organiser avec tous ces partenaires des actions de sensibilisation et des focus groups restreints qui permettent d'expliquer aux adhérents les programmes de Maroc PME. Souvent ces rencontres se terminent par des séances B to B. Pour plus de confidentialité, nous recevons les participants individuellement. Ces derniers peuvent ainsi parler librement de leur projet et nous les aidons à formuler leur demande ou encore à détecter et à répondre à leurs besoins.

#### Quels sont les besoins qui reviennent le plus souvent chez les TPE-PME que vous rencontrez ?

Comme vous le savez, le tissu économique marocain est composé à 95-97% de TPME. Toutes ces entreprises ont besoin d'une assistance technique afin d'améliorer leur compétitivité dans un contexte où nous nous ouvrons à l'Europe, aux États-Unis, à l'Afrique, etc. Maroc PME a mis en place des programmes qui répondent à ce besoin en termes d'assistance technique. Nous avons une panoplie d'actions d'accompagnement qui couvrent toute la chaîne de valeur de l'entreprise. Nous prenons en charge jusqu'à 80 % du coût de l'expertise, s'il s'agit d'un plan d'action et jusqu'à 70 % pour une action individuelle. Nous avons également déployé une plateforme de transfert de compétences qui rassemble 400 cabinets, soit 1 000 experts qui peuvent accompagner ces entreprises et les aider à améliorer leur compétitivité (certification ISO, audit énergétique, gestion des ressources humaines, etc.).

Le 2<sup>e</sup> programme que nous avons présenté aux adhérents de la CFCIM est le programme de soutien à l'investissement. Ce programme de soutien financier s'adresse à toute entreprise qui a un projet de développement, que soit une TPE (chiffre d'affaires inférieur à 10 millions de dirhams) ou une PME (chiffre d'affaires entre 10 millions et 200 millions de dirhams). Dans le cadre du programme IMTIAZ, nous pouvons aider les PME à travers une prime qui représente jusqu'à 20 % du montant de l'investissement, plafonnée à 10 millions de dirhams, sous forme d'une subvention. Pour ce qui concerne les TPE, nous proposons le programme de soutien financier ISTITMAR qui offre une prime représentant 30 % du projet d'investissement ou de développement, plafonné à 2 millions de dirhams, sous forme d'une subvention.

Nous touchons ainsi toutes les entreprises et donnons bien évidemment la priorité aux écosystèmes. Pour rappel, le Maroc a identifié 12 secteurs d'activités prioritaires ainsi que 40 écosystèmes émanant de ces secteurs. Nous sommes donc en train d'accompagner toutes ces entreprises industrielles ou de services à l'industrie, de même que celles appartenant aux écosystèmes dont nous pouvons financer l'amorçage. Dans le cadre des programmes ISTITMAR et IMTIAZ, nous pouvons même financer les opérations de fusion-acquisition de deux entreprises d'une même filière.

#### Quel est le dispositif d'appui prévu pour les auto-entrepreneurs ?

Maroc PME mène des actions à travers les associations qui engagent des initiatives au profit des auto-entrepreneurs. Nous soutenons ces associations afin de rehausser leur niveau d'accompagnement notamment grâce à des programmes de coopération bilatérale (par exemple avec la GIZ).

Aujourd'hui Maroc PME a cinq cibles. À part les auto-entrepreneurs, la TPE et la PME, nos programmes ciblent également les TPME à fort potentiel de croissance. Nous avons détecté une nouvelle génération de chefs d'entreprise qui ont la capacité de changer d'échelle rapidement. Nous avons mis en place des programmes répondant à leurs besoins et permettant de suivre leur dynamique d'évolution.

Enfin, nous sommes en train de monter, en collaboration avec nos partenaires, des programmes dédiés et des offres spécifiques à notre dernière population-cible : les startups. \*

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

# La CFCIM et BMCE Bank of Africa concluent un partenariat pour le développement des entreprises

**L**e 12 octobre 2017, à Laâyoune, la CFCIM et BMCE Bank Of Africa ont signé une convention de partenariat en vue d'accompagner le développement des entreprises au Maroc et sur le continent africain. Ce partenariat, qui vise notamment à créer des opportunités d'affaires à travers toute cette région, s'inscrit dans le cadre du renforcement de la coopération triangulaire Maroc-Afrique-Europe.

La convention définit trois principaux axes de coopération : l'accompagnement des entreprises membres de la CFCIM (formation, missions prospection en Afrique subsaharienne et accès à des études sectorielles), co-organisation de séminaires et de rencontres B to B et, enfin, accueil et accompagnement des entreprises étrangères dans leur démarches d'installation (au Maroc et dans plus de 20 pays africains).

À l'occasion de cet événement, BMCE Bank Of Africa a lancé



Philippe-Edern KLEIN, Président de la CFCIM, et Brahim BENJELLOUN-TOUIMI, Administrateur Directeur Général Exécutif Groupe de BMCE BANK OF AFRICA.

© CFCIM

la première du Club PME de Laâyoune-Sakia El Hamra. Dédié aux membres de la CFCIM de la région, ce club propose notamment des cycles de formation, ainsi qu'un accompagnement pour les entreprises. \*

## Visite de la coopérative Sahara d'Or à Laâyoune

A l'occasion de son déplacement à Laâyoune, la délégation de la CFCIM a visité une coopérative de fabrication traditionnelle de graine de couscous œuvrant en faveur de l'insertion professionnelle des femmes. La coopérative Sahara d'Or produit chaque année plus de 20 tonnes de couscous qu'elle distribue dans la région, mais aussi à Marrakech et Casablanca. Elle souhaite développer son unité de production pour atteindre 500 kg par jour et étendre son réseau de distribution.



© CFCIM

# Près de 5 000 participants réunis pour les Rencontres Africa

**L**a CFCIM a participé à l'édition 2017 des Rencontres Africa qui s'est déroulée simultanément dans trois pays africains : la Côte d'Ivoire, la Tunisie et le Kenya. Ce grand rendez-vous d'affaires entre entreprises africaines et entreprises françaises a réuni 4 788 participants, dont 2 196 à Abidjan, 1 714 à Tunis et 878 à Nairobi. Organisées par Classe Export sous le haut patronage du ministère des affaires étrangères français, avec le soutien du Ministère de l'Économie, ces Rencontres ont permis l'organisation de 4 500 rendez-vous. Elles ont été ponctuées, aussi, de conférences et colloques techniques et opérationnels. Selon l'étude de satisfaction réalisée par Classe Export, 75 % des participants étaient satisfaits des rencontres. Cette deuxième édition était la première à se dérouler en Afrique. En 2018, les Rencontres Africa retourneront à Paris. \*



## Lancement du Kluster CFCIM

Le 25 octobre 2017, à Casablanca, la CFCIM a lancé son nouveau programme d'appui aux startups, « Kluster CFCIM », qui constituera le point d'ancrage d'une communauté de startups africaines. Dans ce cadre, 5 startups seront sélectionnées et bénéficieront d'un dispositif d'accompagnement complet, incluant hébergement en incubateur, formation, mentoring, networking, financement, etc. L'appel à candidatures a été officiellement diffusé via les réseaux sociaux.

**L**e programme Kluster CFCIM vise à contribuer au développement de l'écosystème des startups et de l'entrepreneuriat au Maroc. « Le programme

Kluster CFCIM s'inscrit dans la continuité de la démarche RSE déployée par la CFCIM depuis 2015 et notamment de son engagement en faveur de la communauté et du développement économique des entreprises. Nous encourageons l'innovation et le développement de nouveaux métiers et ambitionnons de mettre en œuvre un incubateur de projets » a déclaré Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM. Au Maroc, les opérateurs du secteur public ou privé ont déjà lancé de nombreuses initiatives en faveur des startups, mais les besoins restent encore importants. En effet, c'est durant les premières années que les jeunes startups ont le plus besoin de soutien : un soutien financier et logistique, mais aussi un accompagnement technique pour les aider à dépasser les obstacles auxquels elles peuvent être confrontées. C'est ce que leur propose le programme Kluster CFCIM.

### Quels avantages pour les lauréats ?

À l'issue du processus de sélection, 5 startups seront retenues pour entrer dans le programme Kluster CFCIM. Elles bénéficieront, tout d'abord, du mentoring d'un Administrateur, d'un Membre Correspondant ou d'un Adhérent de la CFCIM. Jérôme Mouthon, Président du Kluster CFCIM, lui-même entrepreneur depuis de nombreuses années, insiste sur l'importance du réseau d'affaires qui sera mis à disposition des lauréats : « Quand on est jeune entrepreneur, ce n'est pas toujours facile d'obtenir un rendez-vous ».

Ainsi, selon lui, outre les financements, il est vital pour ces entreprises de décrocher rapidement leurs premiers contrats et bons de



commande. « Il existe une très forte demande de la part des jeunes entrepreneurs pour rencontrer les entreprises et avoir une crédibilité sur le marché », remarque-t-il. Omar Benaïcha, Vice-Président du Kluster CFCIM, Directeur Général Africa Bureau Veritas et Intrapreneur, constate, quant à lui, que « Parfois, certains projets, même s'ils sont innovants, ne sont pas toujours adaptés au marché et aux besoins des entreprises. » D'où le rôle du mentor, lui-même chef d'entreprise, qui pourra aider la startup à mieux structurer son offre.

### Un espace d'incubation de 200 m<sup>2</sup> en plein cœur de Casablanca

Les « jeunes pousses » sélectionnées auront aussi la possibilité d'être hébergées, pour 18 mois au maximum, dans un espace dédié (équipé de bureaux, connexion internet, etc.) au siège de la CFCIM, en plein centre-ville de Casablanca. Ces startups bénéficieront également d'un package de services offerts par la CFCIM (adhésion de deux ans gratuite, assistance juridique, relais sur les canaux de communication de la CFCIM, etc.), ainsi que d'ateliers et de séminaires de formation animés par des experts.

### L'un des premiers clubs de Business Angels au Maroc

Omar Benaïcha rappelle également que la question du financement est une problématique de taille pour tous les jeunes entrepreneurs « Quand elles recherchent des financements, les startups sont des entreprises comme les autres et on va parfois leur demander les mêmes garanties. » Ainsi, pour

les aider dans leur recherche de financement, la CFCIM a créé le Club de Business Angels, regroupant une dizaine de personnes. Les entrepreneurs sélectionnés auront l'opportunité de présenter leur

projet à ces Business Angels qui (sous réserve de déclaration d'intérêts des Business Angels) pourront leur apporter les fonds nécessaires au développement de leurs activités.

### Fédérer la communauté des startups africaines

Outre l'appui aux jeunes entrepreneurs, l'objectif du programme Kluster CFCIM est de promouvoir les startups à l'échelle nationale, mais aussi au niveau du continent africain. Parallèlement, sera donc lancée l'initiative Africa Startups, visant à promouvoir et faire rayonner les startups africaines en assurant un échange d'expérience et une visibilité. Il s'agit également de structurer et fédérer la communauté des entrepreneurs africains, de créer des synergies vertueuses avec les écosystèmes marocains et africains afin d'accélérer leur croissance sur le continent.

### Comment postuler au programme Kluster CFCIM ?

Pour pouvoir postuler, le porteur de projet doit être âgé de 23 ans ou plus. Son business model doit être défini et son marché, identifié. Par ailleurs, le projet doit être lancé au Maroc ou en Afrique, depuis une année au maximum. Enfin, la startup doit avoir le potentiel de générer des emplois. D'autres critères interviennent dans la sélection, notamment la taille du marché et le potentiel de développement à l'international ou encore le caractère innovant du projet. Une plateforme web [www.cfcim.org/kluster](http://www.cfcim.org/kluster) rassemble toutes les informations pratiques, ainsi que les formulaires de candidature pour participer au programme. \*

## La caravane inwi fait escale à Tanger

Après Oujda, Rabat et Marrakech, la caravane inwi s'est arrêtée à Tanger le 10 octobre 2017. Cette tournée de séminaires organisée par l'opérateur, en partenariat avec la CFCIM, vise à sensibiliser les entreprises aux enjeux de la transformation numérique. Elle présente les outils et bonnes pratiques qui leur sont nécessaires. Dans la ville blanche, elle a accueilli plus de 80 dirigeants d'entreprises qui ont assisté à une conférence plénière sur le thème « Les enjeux de la transformation numérique » et participé à deux ateliers. Le premier abordait « Les outils de la transformation numérique : des leviers de performance et de compétitivité



au quotidien» et le second « Présence et communication de la PME sur le digital : enjeux et best practices ». Cette étape réunissait des experts comme Saïd Mataich, Directeur de l'agence digitale de Maroc PME, Jérôme Mouthon, Fondateur de Buzzeff MEA et Président du Kluster CFCIM, Zouheir Lakhdisi, Directeur Général de Dial Technologies, Reda

Taleb, Directeur général d'Officium Maroc, Hicham Bennis, Directeur du Pôle Salons & Événementiel de la CFCIM et Guillaume Perdriaux, directeur d'inwi Business. L'évènement s'est conclu par une rencontre networking autour d'un cocktail dînatoire. \*

## Séminaire sur le climat des affaires pour les Régions Auvergne-Rhône-Alpes et Occitanie

Le 23 octobre 2017, la CFCIM a accueilli les délégations des Régions Auvergne-Rhône-Alpes et Occitanie, regroupant une dizaine d'entreprises, à l'occasion d'un séminaire sur le climat des affaires au Maroc. Au programme de ce séminaire, différentes interventions portant sur des thématiques pratiques pour les investisseurs au Maroc, telles que les évolutions de l'économie marocaine et les échanges commerciaux France-Maroc, les conseils juridiques pour réussir ses affaires au Maroc, ou encore les relais de croissance sur le continent africain. Les participants ont pu, en outre, découvrir le Plan de Développement Régional de la Région Rabat-Salé-Kénitra. A cette occasion, des entreprises déjà implantées au Maroc sont également venues partager leur retour d'expérience. La journée s'est poursuivie par la visite de

la société Caoutchoutière des Zenatas, sur le site du Parc Industriel de la CFCIM de Bouskoura. \*



## 2<sup>e</sup> édition du Trophée de Golf de la CFCIM

Le 21 octobre 2017, 72 golfeurs se sont donné rendez-vous sur le parcours du Pullman Royal Golf d'El Jadida, à l'occasion de la 2<sup>e</sup> édition du Trophée de Golf de la CFCIM. Orientée networking, cette rencontre a été lancée par la CFCIM afin de réunir de hauts dirigeants et de leur permettre d'inviter leurs prospects, clients et



partenaires dans un cadre convivial. 18 équipes se sont affrontées au cours d'une formule de jeu de type « scramble à 4 ». Une formule « Initiation » a également été proposée aux non-golfeurs. La journée s'est conclue par un cocktail networking ainsi que par la remise des trophées et cadeaux pour récompenser les équipes gagnantes. \*

## Régions et entreprises françaises en force sur le salon Pollutec Maroc

Plus de 250 entreprises marocaines et internationales ont participé à la 9<sup>e</sup> édition du salon Pollutec Maroc qui s'est déroulée du 24 au 27 octobre 2017 à l'Office des Foires et Expositions de Casablanca. Organisé par Business France et la CFCIM, le Pavillon France a accueilli 60 organismes, notamment des régions et des entreprises françaises, sur une superficie de 558 m<sup>2</sup>.

« Nous pouvons constater la dynamique créée au Maroc par la COP22 », se félicite Marie-Cécile Tardieu, Chef du Service Économique Régional de Rabat auprès de l'Ambassade de France au Maroc. « Aujourd'hui, les services dans le domaine du développement durable, c'est aussi pouvoir acquérir de nouvelles compétences. Et ces compétences, les entreprises françaises réussissent à les partager avec le Maroc », ajoute-t-elle. Les participants de ce salon incontournable des industriels des équipements,



technologies et services de l'environnement ont pu multiplier les rencontres B to B. En parallèle, une série de conférences se tenait tout le long du salon. Parmi les temps forts : une journée consacrée à

l'entrepreneuriat vert, un atelier de travail sur le traitement et la réutilisation des eaux usées dans l'agriculture, un symposium sur les territoires durables, une conférence sur l'économie circulaire ou encore plusieurs ateliers techniques. Le Pavillon France a notamment reçu la visite de Nezha Elouafi, Secrétaire d'Etat chargée du Développement Durable, venue inaugurer le Salon Pollutec Maroc, en compagnie de Jean-François Girault, Ambassadeur de France au Maroc. Christophe Lecourtier, nouveau Directeur Général de Business France a également visité le Pavillon. \*



**Thierry Achard de La Vente,**  
Directeur de CCI  
International Normandie

« Les entreprises normandes sont très présentes au Maroc. Nous avons une activité industrielle avec un savoir-faire qui correspond aux besoins du marché marocain, notamment dans l'aéronautique, l'environnement, l'énergie, la logistique et l'agroalimentaire. Dans ce cadre, la CFCIM est un vrai partenaire de confiance. Cela fait 40 ans que nous sommes en relation avec elle. Et c'est notre cinquième participation à Pollutec Maroc et nous y accompagnons, à chaque fois, plus d'entreprises. Nous organisons une à deux missions par an au Maroc, c'est considérable. C'est un marché attractif, car il existe une stabilité politique et réglementaire, une certaine vision dans le temps, et nous partageons une certaine culture. Le Maghreb et l'Afrique sont une priorité pour nous, notamment parce que le port de Rouen a toujours été tourné vers cette région du monde. »



**Anne Baraillé-Combe,**  
Responsable Département  
Multisectoriel de Sud de France  
Développement

« Nous sommes l'agence de développement économique de la région Occitanie. Notre rôle est de montrer que notre offre est complémentaire et intégrée et que nos entreprises peuvent travailler ensemble. C'est pour cela que nous participons à Pollutec Maroc avec un collectif d'entreprises. Parmi elles, tous les profils sont présents. Certaines démarrent à peine au Maroc, comme Riscries ou wOter. D'autres, telles que Quadran, avec sa filiale marocaine, y sont installées depuis des années. Le Maroc est un territoire plébiscité par nos entreprises. La Région les accompagne dans une logique de partenariat, de codéveloppement. L'Occitanie est, d'ailleurs, la Région qui accueille le plus de MRE en France. C'est une passerelle naturelle entre nos deux pays. Notre représentante au Maroc, Siham El Khaddar, qui est à la Maison de l'Occitanie à Casablanca, recueille les besoins exprimés par les Marocains, besoins que nous relayons auprès d'un club d'entreprises du secteur de l'environnement que nous avons constitué, pour voir s'il peut y répondre. »



# Le CEFOR Entreprises accueille une délégation de l'Autorité de Régulation de Mauritanie

Dans le cadre d'un programme d'accompagnement et de formation, le CEFOR Entreprises a accueilli sur le Campus de formation de la CFCIM une délégation de l'Autorité de Régulation de Mauritanie, composée de cadres DRH et Responsables de la Supply Chain. L'Autorité de Régulation est chargée de la régulation des activités exercées



sur le territoire de la République de Mauritanie dans les secteurs de l'eau, de l'électricité, des télécommunications et de la poste. Les formations, qui se sont étalées sur six jours, portaient notamment sur la gestion des ressources humaines (gestion administrative et évaluation du plan de formation) et l'approvisionnement et logistique (les fondamentaux de la supply chain). \*

## Offre de formation CEFOR Entreprises 4<sup>ème</sup> Trimestre 2017

Cycles professionnalisant & Séminaires	Durée	Rythme	Date de démarrage
Programme d'Accompagnement Directeurs Financiers et Responsables Financiers, Animation par un collège d'Experts	8 jours	8 samedis	Samedi 25 novembre
Cycle de Technique d'Expression et de Communication Français Professionnel Ecrit Et Oral	60h	4 heures par semaine/ samedi	
Cycle de Technique d'Expression et de Communication Anglais professionnel écrit et oral	60h	Cours du soir	Mardi 28 novembre
Métier d'Acheteur : Savoir Acheter avec Efficience	5 jours	Semaine 1 : jeudi + vendredi Semaine 2 : jeudi + vendredi Semaine 3 : jeudi	Jeudi 02 novembre
Métier de Responsable Ressources Humaines		Semaine 1 : jeudi + vendredi Semaine 2 : mercredi + jeudi + vendredi	Jeudi 16 novembre
Recouvrement de créance	2 jours	Mardi 14 et Mercredi 15 novembre	
Maîtriser les outils du commerce international		Mardi 21 et Mercredi 22 novembre	
Métier de Responsable Marketing	5 jours	Semaine 1 : jeudi + vendredi Semaine 2 : mercredi + jeudi + vendredi	Jeudi 23 novembre
Vendre et Aimer Vendre – commerciaux débutants		1 jour par semaine généralement les jeudis	
Efficacité commerciale – commerciaux confirmés		Semaine 1 : jeudi + vendredi Semaine 2 : mercredi + jeudi + vendredi	
Métier de Responsable Communication, Animation par un collège d'Experts	2 jours	Mardi 28 et Mercredi 29 novembre	
Intégrer, animer et piloter le risk management dans les processus organisationnels			
Métier d'Assistante de Direction	5 jours	5 jours de formation chaque samedi	Samedi 25 novembre

Pour toute information complémentaire concernant les conditions d'inscription, tarifs et modalités de remboursement par l'OPFPT, veuillez contacter :

**Rédouane ALLAM**, 06 67 03 03 25, 05 22 34 55 94 [rallam@cfcim.org](mailto:rallam@cfcim.org)  
**Laila BENYAHYA**, 06 66 12 59 87, 05 22 34 90 25, [lbenyahya@cfcim.org](mailto:lbenyahya@cfcim.org)  
**Salma LITIM**, 05 22 34 55 98, 05 22 35 02 12, [slitim@cfcim.org](mailto:slitim@cfcim.org)

# Le Coin des Adhérents

## Agenda fiscal

### Calendrier fiscal de novembre 2017

#### Impôt sur le Revenu

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

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

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

**4/** Déclaration pour demande de restitution d'impôt auprès du receveur de l'administration fiscale 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 au titre des produits bruts versés à des sociétés étrangères non résidentes.

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

#### Taxe sur la valeur ajoutée

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

## Demandes d'emploi

### Management

**64 - H. 48 ans** - Master en Audit Interne et Contrôle de Gestion - Plus de 20 ans d'expérience dans différents secteurs : Multinationale - Industrie - BTP - Immobilier - Services - Très bonne connaissance du droit des affaires et du financement des projets - Expérience soutenue en négociation avec les organismes financiers et l'administration fiscale - Accompagnement des sociétés étrangères pour leur développement au Maroc - Recherche Poste de DAF /S.G/D.G.A - Ouvert à étudier toutes opportunités dans ce sens.

**65 - H. 45 ans** - BAC+2 en qualité - 20 ans d'expérience (en suisse et au Maroc, dont 10 ans en tant que chef d'entreprise) - Double compétence technique et commerciale - Management des opérations - Bonne connaissance de divers secteurs d'activités notamment dans le luxe et les métaux pré-

cieux - Recherche poste - Étudie toutes propositions.

### Commerce/Vente

**66 - H. 40 ans** - Bac technique de gestion commerciale - 15 ans d'expérience dans divers secteurs d'activités en France et au Maroc - Recherche poste dans le développement commercial.

### Comptabilité/Audit

**67 - H. 38 ans** - Master en Sciences de Gestion - 5 ans d'expérience au sein d'un cabinet d'expertise comptable - Recherche poste de chef comptable/auditeur.

### Logistique/Achats

**68 - H. 26 ans** - Bachelor à Toulouse Business School - Logistique/achats - Première expérience réussie - Recherche poste dans le domaine de la logistique ou des achats.

### Restauration Collective/Commerce des Métiers de Bouche/Vin

**69 - H. 44 ans** - Chef cuisinier spécialisé en HACCP - gérant de site pour sociétés de restauration collective recherche poste sur Casablanca uniquement en restauration collective - Également disponible pour fonctions de commercial auprès de sociétés de bouche ou vente/négoce et conseil pour vente de vin.

### Sécurité/Développement Commercial

**70 - H. 36 ans** - Bac sciences expérimentales et nombreuses formations en sécurité/incendie/self défense - Expérience en France et au Qatar dans le commerce et la sécurité - Recherche poste dans le coaching self défense ou le développement commercial.

► **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  
[fjamil@cfcim.org](mailto:fjamil@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

### L'association du mois Oum El Banine, au secours des mères célibataires d'Agadir

L'association Oum El Banine se bat pour les mères célibataires et leurs enfants à Agadir. Dans le Sud, où les traditions sont très ancrées, la naissance d'un bébé hors mariage peut créer de véritables drames. Selon l'association, la quasi-totalité des enfants abandonnés est, par exemple, issue de naissances hors mariage. Dès les années 1980, l'ONG suisse Terre des Hommes s'est emparée de ce problème, qui reste un véritable tabou. Mahjouba Eddbouch était chargée du programme de l'organisation lorsque celle-ci décide de l'arrêter en 1999. Décidée à ne pas laisser tomber les mères célibataires et leurs enfants, elle décide de créer l'association Oum El Banine en 2001. Cette femme militante a aujourd'hui 66 ans, elle dirige toujours l'association. Les femmes enceintes ou déjà mères célibataires peuvent se confier au centre d'écoute de l'association. Celle-ci va travailler à la réconciliation de la jeune fille avec sa famille. L'association essaie aussi d'établir

le contact avec le père pour qu'il assume sa responsabilité. Elle gère aussi un foyer d'hébergement d'une capacité de 10 personnes où les femmes sont accueillies à partir du huitième mois de grossesse. Certaines le sont à partir du sixième mois s'il y a un risque de drame (féminicide, crime par la famille...). 45 à 48 femmes y sont hébergées chaque année. Une crèche a aussi été ouverte pour les cas où la réconciliation entre la mère et la famille est réalisée, mais l'enfant ne peut pas encore être pris en charge. La mère peut alors chercher du travail. L'association organise aussi des campagnes de sensibilisation dans les collèges de la région. Le financement provient surtout d'organisations européennes avec une part minime provenant du financement public marocain.

► **Contact :**  
[www.oumelbanine.net](http://www.oumelbanine.net)  
**Tél. : 05 28 82 08 66**



## Agenda Culturel

# INSTITUT FRANÇAIS

MAROC



### ►► Novembre 2017

- **Rencontre « La Nuit des philosophes »**  
à Rabat et Casablanca
- **3<sup>e</sup> édition du Forum Euro-Méditerranéen des Jeunes Leaders**  
à Essaouira
- **Exposition « Évasion » de Patrick Singh**  
à Meknès
- **Concert Daniel Zimmermann Quartet**  
Le 11 novembre à Tanger, le 14 novembre à Tétouan, le 15 novembre à Fès, le 16 novembre à Meknès, le 17 novembre à Rabat, le 18 novembre à Casablanca, le 22 novembre à El Jadida, le 24 novembre à Marrakech et le 25 novembre à Agadir.
- **Concert Anmoggar N Jazz**  
du 24 au 26 novembre à Agadir
- **Concert Nour Ayadi en tournée**

### ►► Décembre 2017

- **Cycle des grands interprètes**  
Théâtre Mohammed V à Rabat
- **Nom de code : Melville**  
Rétrospective (7 films et 1 documentaire) sur le réalisateur Jean-Pierre Melville à Marrakech

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



SANAD - Entreprise régie par la loi 17-19 portant code des assurances

afeo

## Tous les jours à vos côtés

**SANAD Assurances** vous accompagne et vous soutient au quotidien, en mettant son expertise de plus de **100 ans** à votre disposition, afin de vous apporter confort et sérénité. Notre formule permet de prémunir les élèves et étudiants contre tous les dangers. **Notre maître-mot est la protection de notre génération future.**



[www.sanad.ma](http://www.sanad.ma)





# KOMPASS

Your route to business worldwide

Ne comptez pas sur le hasard pour développer  
votre entreprise



**GÉNÉRATEUR  
DE BUSINESS  
BtoB**



**5,7** millions  
d'entreprises  
BtoB

## ▶ RÉFÉRENCIEMENT

Une audience ciblée et BtoB pour gagner en contacts qualifiés avec une mise en relation entre professionnels à travers tout le réseau Kompas Monde.

## ▶ PROSPECTION

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

## ▶ VISIBILITÉ

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

## ▶ MARKETING DIRECT

Des solutions pertinentes pour optimiser vos opérations en marketing direct

[www.kompass.com](http://www.kompass.com)

Suivez-nous  [facebook.com/kompass.sa](https://facebook.com/kompass.sa)