

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

Chambre Française
de Commerce et d'Industrie
du Maroc
www.cfcim.org
54^e année
Numéro 966
15 janvier -
15 février 2015
Dispensé de timbrage
autorisation n° 956

L'INVITÉ DE CONJONCTURE
HICHAM EL MOUSSAOUI



Le secteur aéronautique au Maroc

Fathallah Oualalou, Maire de Rabat : « Le budget de la ville ne peut plus prendre en charge tous les bâtiments de l'Etat ».

UrbAquitaine, des entreprises d'Aquitaine au service de la ville intelligente.

Mustapha Sekkat : « Au Maroc, notre compétitivité est mauvaise à cause de notre comportement ».

Pourquoi les entreprises marocaines doivent-elles investir au Gabon ?



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

Le Coin des Adhérents : Nouveaux Adhérents CFCIM - Opportunités d'affaires - Emploi

ZOOM

- p.28** Aéronautique : un moral au beau fixe
- p.31** Interview de Denis Chicouène, Directeur de Snecma Morocco Engine Services (SMES)
- p.32** L'aéronautique, fleuron de l'industrie marocaine
- p.34** Interview de Bruno Igounenc, Consultant dans le secteur aéronautique
- p.36** Interview de Hamid Benbrahim El-Andalousi, PDG de Midparc et Président du GIMAS
- p.37** Midparc, la zone industrielle offshore dédiée à la haute technologie
- p.38** L'IMA, garant de l'excellence aéronautique



Atelier Snecma Morocco Engine Services à Nouaceur

© DK

Le secteur aéronautique au Maroc

Qui aurait dit il y a 10 ans que le Maroc s'affirmerait comme la nouvelle destination privilégiée des opérateurs du secteur aéronautique mondial ? Considéré comme métier mondial du Maroc et identifié comme secteur stratégique par le Plan Emergence, l'aéronautique présente aujourd'hui un potentiel de croissance très important. Conjoncture vous présente cette filière hautement compétitive.

Dossier coordonné par Franck Mathiau

Aéronautique : un moral au beau fixe

Le secteur aéronautique n'a pas fini de faire des envieux : rares sont les industries qui offrent de telles perspectives de croissance sur le long terme. La production d'avion va quasiment doubler dans les 20 prochaines années. Comment le secteur va-t-il s'organiser pour faire face à une telle demande ? Quels sont les enjeux auxquels il sera confronté ?

Malgré les belles prévisions, le secteur reste très dépendant de la santé financière de ses clients.

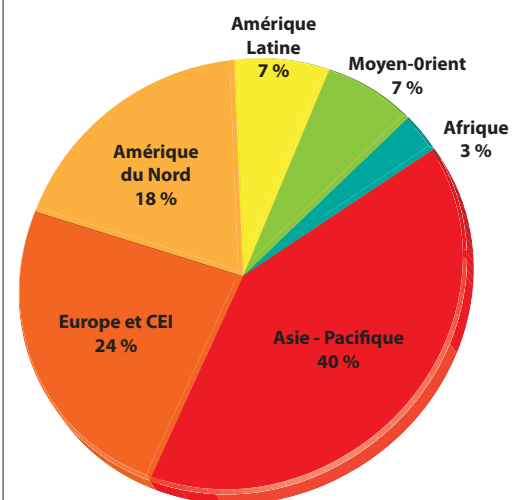
Le marché mondial de l'aéronautique ne s'est jamais aussi bien porté. Les constructeurs devraient livrer entre 31 000 et 37 000 avions (fret compris) d'ici 2033. Le trafic aérien a en effet progressé de 73 % entre 2003 et 2013 et devrait doubler dans les 15 prochaines années. La hausse de trafic concerne en particulier le transport des passagers : les vols internationaux et les vols intérieurs. Le développement du trafic aérien est soutenu en grande partie par le Moyen-Orient et les pays émergents (Chine et Inde). L'activité fret, en perte de vitesse depuis 2011, devrait redémarrer dès 2015. L'industrie aéronautique bénéficie en outre d'un autre relais de croissance : le renouvellement des avions. De nombreuses compagnies rajeunissent leur flotte avec des appareils nouvelle génération, plus économes en carburant. Le pétrole représente en effet jusqu'à 30 % des coûts opérationnels d'une compagnie.

Une stabilité fragile

Malgré ces belles prévisions, le secteur reste très dépendant de la santé financière de ses clients. Or, la plupart des compagnies aériennes sont très sensibles à la conjoncture économique. Certaines rencontrent des problématiques de rentabilité, subissant les fluctuations du cours du pétrole et la concurrence des compagnies low cost. Le marché aéronautique s'expose ainsi à des annulations de commandes. Les sociétés de leasing, qui constituent une part importante des ventes des avionneurs, assurent néanmoins une certaine stabilité au secteur. Le système de production aéronautique souffre également d'un manque de flexibilité face aux évolutions du marché aérien. La mise en place des technologies et le développement des nouveaux

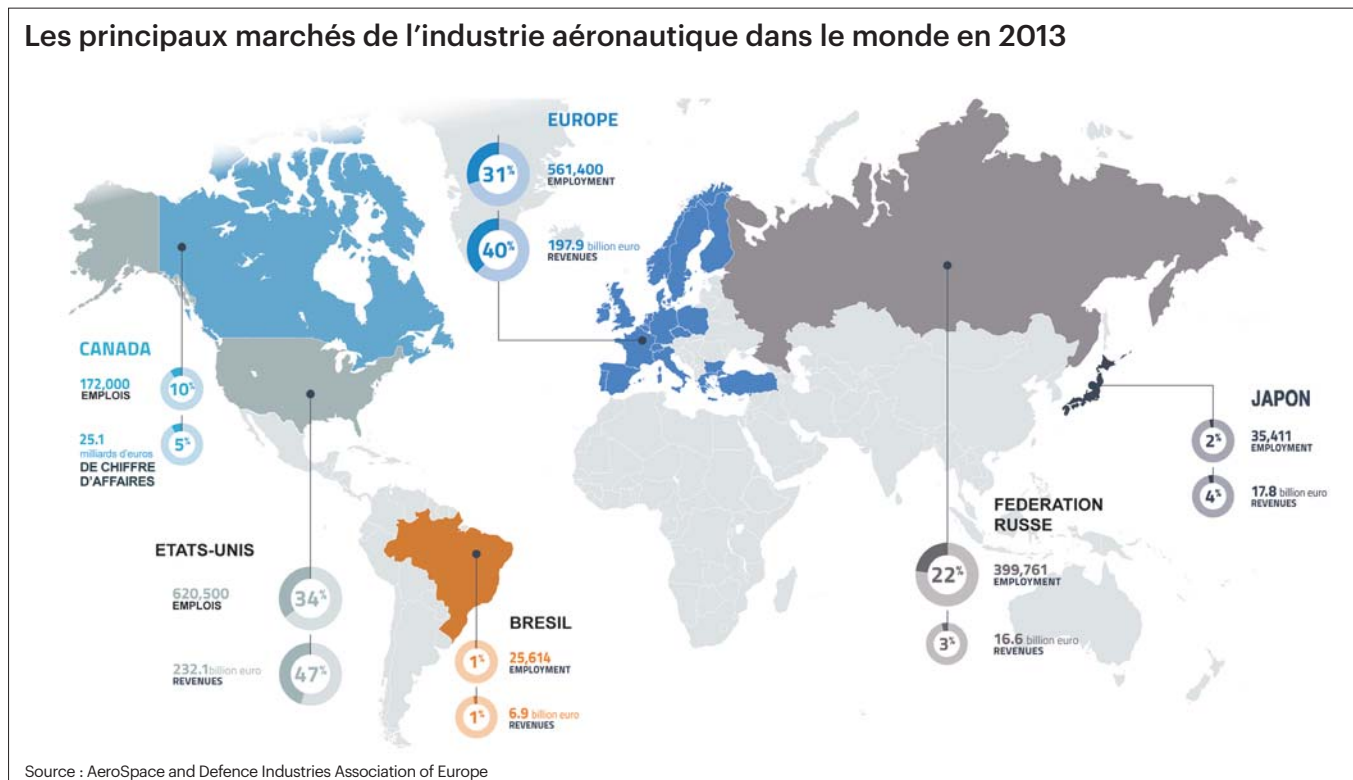
avions prennent beaucoup de temps. Entre le moment où les compagnies passent commande et le moment où l'avion est livré, il peut s'écouler parfois plusieurs années. L'avion peut alors ne plus répondre aux nouvelles contraintes du client. Le 10 décembre dernier, Airbus a dû repousser de quelques jours la livraison du premier long-courrier A 350 à Qatar Airways, qui aurait été insatisfait de certaines finitions cabine. L'aéronautique est par ailleurs soumise à la pression des coûts qui domine le secteur aérien. Elle ne peut toutefois céder totalement à cette logique, car elle opère dans un domaine de haute technologie extrêmement réglementé et contrôlé. Produisant de petites et moyennes séries, elle ne peut bénéficier d'importantes économies d'échelles.

Répartition géographique de la demande d'avions civils pour la période 2014-2033



Source : Airbus

Les principaux marchés de l'industrie aéronautique dans le monde en 2013



Une industrie florissante

La filière aéronautique recoupe plusieurs marchés : l'aéronautique civile (transport de passagers et de fret, aviation d'affaires, hélicoptères), l'aéronautique militaire (avions de combat, drones...), l'aérospatiale civile et militaire (satellites de communication...). Selon l'ADS (AeroSpace and Defence Industries Association of Europe), le secteur totalise à l'échelle mondiale un chiffre d'affaires de 496 milliards d'euros en 2013. Les États-Unis sont les leaders du marché avec 232 milliards de chiffre d'affaires. L'Europe réalise pour sa part un chiffre d'affaires de 197,3 milliards d'euros, réparti environ de moitié entre les activités militaires et civiles. L'aviation civile représente 45 % de ce montant, suivie par l'aviation militaire (25 %) et l'industrie spatiale (5 %).

Après avoir été frappé de plein fouet par la crise de 2008, le marché des avions d'affaires s'est stabilisé ces dernières années. Bombardier est actuellement le leader du marché, suivi de Gulfstream et de Dassault. Bombardier a enregistré 305 commandes nettes en 2013, soit 53 % des commandes de ce segment. Le constructeur prévoit que la demande en jets privés devrait atteindre près de 22 000 unités à l'horizon 2033. L'aviation militaire connaît quant à elle un recul depuis 2012 en raison de la diminution du budget défense de nombreux pays. Selon le cabinet Deloitte, le total des dépenses de défense s'élevait à 1 723 milliards de dollars en 2011 (dont 41 % pour les États-Unis).

Les États-Unis sont les leaders du marché avec 232 milliards de chiffre d'affaires.

Une chaîne de valeur complexe et spécialisée

Différents acteurs évoluent dans le secteur aéronautique : les constructeurs, les systémiers (conception et maîtrise d'œuvre), les motoristes, les équipementiers, les sous-traitants (rangs 2 et 3) et les opérateurs MRO (Maintenance, Repair and Opération). Au cours des dernières années, la chaîne de valeur s'est concentrée et réorganisée à l'international pour être en mesure de répondre à la forte demande tout en satisfaisant les exigences de compétitivité. Certains programmes aéronautiques ont connu des retards en raison de la défaillance des sous-traitants et les construc-

Chiffres clés Airbus et Boeing 2014

| Commandes 2014 | | | |
|---|--------------------|-------------------------|-------|
| | Avions Monocouloir | Avions à large fuselage | TOTAL |
| Airbus (commandes brutes à fin novembre 2014) | 1173 | 155 | 1328 |
| Boeing (commandes nettes au 16/12/2014) | 1019 | 298 | 1317 |
| Livraisons 2014 | | | |
| | Avions Monocouloir | Avions à large fuselage | TOTAL |
| Airbus (livraisons à fin novembre 2014) | 436 | 118 | 554 |
| Boeing (livraisons à fin novembre 2014) | 440 | 207 | 647 |

Source : Airbus et Boeing



Royal Air Maroc a reçu le 3 janvier dernier son premier Boeing 787 Dreamliner

© DR

»»» teurs ont dû verser des pénalités à leurs clients. Pour éviter ce problème, les donneurs d'ordre mettent en place de nombreux programmes de contrôle et d'accompagnement de leurs fournisseurs. On remarque également une montée en puissance des sous-traitants qui réalisent à présent des modules de plus en plus complexes et à forte valeur ajoutée.

Le duopole Airbus-Boeing menacé ?

Le marché des avions de ligne est dominé depuis plusieurs années par le duopole Airbus-Boeing. De nouveaux acteurs (spécialisés entre autres dans l'aviation d'affaires et les avions régionaux) essaient de les concurrencer sur le segment des avions moyen-courrier. On retrouve notamment le Canadien Bombardier, le Brésilien Embraer, le Chinois Comac, le Russe Irkout et le Japonais Mitsubishi. Le duopole risque de perdurer encore quelques années étant donné les fortes barrières qui subsistent à l'entrée du marché. En effet, seuls les deux géants bénéficient pour le moment du savoir-faire et de la stature financière nécessaires pour concevoir et produire les avions long-courrier et gros porteurs. Pour faire face à cette concurrence montante sur le segment moyen-courrier, Airbus-Boeing développent de nouveaux programmes tels que l'A 320 Neo (livraison prévue en 2017) et le B 737 MAX offrant des moteurs plus performants et économes en carburant.

L'offre des gros porteurs peine à séduire

Les « best-sellers » de l'aéronautique sont les avions de type monocouloir moyen-courrier comme l'Airbus A 320 ou le Boeing 737 qui peuvent

En Europe, le secteur aéronautique et spatial a investi en 2013 près de 20 milliards d'euros dans la recherche et développement.

accueillir jusqu'à 200 places. Cette catégorie représente actuellement plus de 70 % des livraisons. Les raisons de cet engouement : le coût (3 à 4 fois moins cher qu'un gros porteur), la flexibilité (adapté aux petites distances) et les économies en carburant. Pourtant, les gros porteurs ont longtemps été présentés comme la solution idéale pour répondre à la hausse du trafic sans augmenter le nombre de vols. Selon les constructeurs, le développement de ce type d'avion permettrait de désengorger les grands pôles aéroportuaires internationaux. Les programmes long-courrier et gros porteurs ont connu par ailleurs différents revers. Le programme Dreamliner 787 a ainsi pris plusieurs années de retard et Airbus a récemment évoqué la possibilité de mettre fin au programme A 380.

L'innovation, un avantage concurrentiel

Selon l'ADS, le secteur aéronautique et spatial a investi en 2013 près de 20 milliards d'euros dans la recherche et développement. L'innovation a notamment vocation à améliorer la compétitivité. Certaines technologies visent ainsi à diminuer la consommation de carburant et les coûts d'entretien (nouveaux moteurs, matériaux composites, ailes recourbées...). D'autres visent à améliorer le confort en cabine (équipements multimédia...). En ce qui concerne le volet environnemental, un programme européen, baptisé Clean Sky, a été mis en place pour soutenir la recherche dans le domaine des technologies vertes. EADS développe également un avion hybride électrique régional de 100 places. *

► Nadia Kabbaj, journaliste

« La qualité est un prérequis absolu dans l'aéronautique »

Interview de Denis Chicouène, Directeur de Snecma Morocco Engine Services (SMES)



Conjoncture : Quels sont les enjeux et les spécificités de votre activité ?

Denis Chicouène : SMES est le plus important atelier de réparation de moteurs CFM56 sur le continent africain. Nous nous occupons de l'activité maintenance des moteurs CFM 56-5B et CFM 56-7B qui équipent respectivement les avions moyens-courriers Airbus et Boeing. Ces séries de moteurs seront encore produites pendant 3-4 ans et vont alimenter le marché de la maintenance pendant encore plusieurs années : plus de la moitié des 26 500 moteurs CFM56 qui sont en circulation n'ont pas encore eu de visite en atelier et la première visite est effectuée en moyenne environ 7 ans après la sortie de production. Pour nous, l'enjeu est donc d'accompagner le cycle de vie du CFM56.

Après, une nouvelle génération de moteurs prendra le relais : le moteur LEAP, toujours produit par CFM International, coentreprise entre Snecma (Safran) et General Electric.

La maintenance des moteurs est une activité très complexe (un moteur d'avion se compose de près de 10 000 pièces). Elle fait appel à des compétences très pointues qui s'acquièrent sur plusieurs années. Lorsque SMES a démarré en 1999, elle ne traitait que des parties de moteurs, les modules. Au bout de 5 ans, nous avons été capables de réparer un moteur complet et nous maîtrisons aujourd'hui le cycle complet : démontage, expertise, réparation, remontage et test. C'est pourquoi l'un des principaux enjeux est de maintenir et développer nos compétences. Nos futurs techniciens sont recrutés puis formés pendant un an à l'IMA*. Ils suivent un programme spécifiquement élaboré en collaboration avec un cabinet spécialisé et avec l'IMA*. Après un an, il faut encore quelques années de pratique pour devenir un technicien expérimenté, en mesure de parrainer et de transmettre son savoir aux jeunes.

Quels services offrez-vous à vos clients ?

Nous proposons une panoplie complète d'interventions : de la plus légère à la plus lourde, chez le client ou dans nos ateliers. Nous offrons en outre une expertise technique et une assistance à la gestion de flotte ou engineering. L'objectif est d'optimiser la planification des interventions nécessaires au cours de la vie du moteur, de façon à les faire coïncider au cours d'une même visite en atelier lorsque c'est possible et à optimiser ainsi la disponibilité du moteur. En ce qui concerne les interventions en atelier, les plus volumineuses sont les

opérations de restauration de performances ou les remplacements de pièces à durée de vie limitée, qu'on effectue périodiquement au cours de la vie du moteur.

Tous ces services, notamment l'engineering, sont proposés en coordination avec le réseau Snecma MRO** dont le quartier général se situe en France à Montrereau (Seine-et-Marne). L'existence et la coordination de ce réseau permettent d'assurer une proximité vis-à-vis du client, où qu'il se trouve dans le monde. Tous les sites MRO sont au même niveau d'exigence et de performance, qu'ils soient implantés en France, en Belgique, au Mexique ou Maroc.

En quoi consiste votre démarche qualité ?

La qualité est un prérequis absolu dans l'aéronautique. Nous sommes acteurs de la sécurité des vols et chacun de nos employés en est conscient. Notre démarche intègre de manière très poussée la méthodologie lean-sigma, dans le cadre d'un plan d'amélioration continue. Tout notre personnel bénéficie d'un programme de formation aux méthodes de résolution de problèmes et de pilotage de l'amélioration continue. 100 % de notre personnel est formé au niveau White Belt (sensibilisation aux méthodes de base de résolution de problèmes). 10 % de nos collaborateurs se situent au niveau Green Belt (certifiés pour piloter les projets d'amélioration). Nous travaillons par ailleurs avec certains de nos fournisseurs d'outillage marocains en vue de développer leurs compétences.

Quelles sont vos perspectives de développement au Maroc ?

Le contexte est très enthousiasmant : l'aéronautique se développe au Maroc et la demande internationale est en pleine croissance. Dans les années à venir, notre objectif est d'accompagner le développement du marché en adaptant notre outil industriel et en augmentant notre capacité d'accueil des moteurs. Nous aspirons ainsi à nous maintenir au meilleur niveau mondial de manière à répondre qualitativement et quantitativement à l'évolution des besoins de nos clients.

Au niveau mondial, le marché de la maintenance aéronautique est extrêmement concurrentiel et ce n'est pas parce que nous sommes les seuls au Maroc que nous ne subissons pas de concurrence. Les clients attendent de nous un service parfait, une réactivité extrêmement forte pour limiter au maximum l'immobilisation des moteurs. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

*Institut des Métiers de l'Aéronautique
**Maintenance, Repair and Overhaul

L'aéronautique, fleuron de l'industrie marocaine

Depuis les années 2000, le secteur aéronautique s'est considérablement développé au Maroc, affichant une croissance annuelle moyenne de 19 %. Plus de 100 entreprises étrangères, multinationales et PME, se sont implantées dans le Royaume et ont généré plus de 10 000 emplois qualifiés. Retour sur une « success-story ».



Atelier Snecma Morocco Engine Services à Nouaceur

© DR

Grâce à la création de l'Institut des Métiers de l'Aéronautique, le Maroc est en mesure d'offrir une main-d'œuvre qualifiée et compétitive.

A l'heure où la compétitivité industrielle du Maroc est remise en question, l'aéronautique fait figure d'exception. Le secteur a été identifié parmi les moteurs de croissance du Pacte Émergence, lancé en 2009. D'importantes mesures ont été adoptées depuis afin d'améliorer l'offre Maroc dédiée à l'industrie aéronautique (création de zones franches, institut de formation, appuis aux investisseurs...). La stratégie nationale pilotée conjointement par le Ministère en charge de l'industrie et le GIMAS (Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spatiales) s'est révélée payante. Plusieurs entreprises internationales de référence (Bombardier, EADS, Safran, Zodiac et bientôt Eaton et Aerolia) se sont implantées dans le Royaume et ont très largement contribué à asseoir la crédibilité du Maroc dans l'industrie aéronautique.

Les atouts de l'offre Maroc

Pour les industriels de l'aéronautique, investir au Maroc offre de nombreux avantages. Ils bénéficient tout d'abord d'une proximité géographique avec l'Europe où se trouvent les principaux donneurs d'ordre. Le Maroc constitue également une plateforme pour les entreprises qui souhaitent se rapprocher du marché africain. Dans le cadre du Pacte Émergence, plusieurs parcs industriels et zones franches ont vu le jour (notamment le projet Midparc). Elles proposent aux opérateurs des formules complètes pour faciliter leur installation et diminuer leurs coûts d'exploitation. Grâce à la création de l'Institut des Métiers de l'Aéronautique, le Maroc est en mesure d'offrir une main-d'œuvre qualifiée et compétitive. L'État propose en outre de nombreuses aides aux investisseurs à travers les avantages fiscaux (zones franches), le Fonds Hassan II d'Aide à l'Investissement et le financement des frais de

« Le secteur aéronautique connaît un très beau développement au Maroc »



Interview de Bruno Igounenc, Consultant dans le secteur aéronautique

Bruno Igounenc a été DG de Maroc Aviation (filiale d'Airbus) au Maroc pendant 17 ans. Il dirige aujourd'hui le cabinet de consultants EXPERIS spécialisé dans le secteur aéronautique. Il est par ailleurs cofondateur et vice-président du GIMAS* et administrateur de l'IMA.**

Conjoncture : Comment expliquer le dynamisme du marché international de l'aéronautique ?

Bruno Igounenc : Cela s'explique tout d'abord par le besoin de renouvellement des avions anciens dans les pays matures comme les États-Unis et l'Europe. Il y a aussi le développement des grandes compagnies low cost, suite à la libéralisation du marché aérien. Le trafic passager international va doubler dans les 15 prochaines années, porté aussi par la dynamique des pays émergents comme la Chine, l'Inde ou le Brésil. Aujourd'hui, 18 000 avions sont en circulation. Ils seront 36 000 dans moins de 20 ans. Airbus, par exemple, a déjà 10 ans de carnet de commandes devant lui. Le marché est toujours dominé par le duopole Airbus-Boeing, suivi d'assez loin par Embraer ou Bombardier. Des concurrents chinois arrivent également dans le secteur, mais ils n'y joueront un rôle significatif que d'ici 10 à 15 ans. En terme de politique Achat, l'aéronautique se caractérise par une forte internationalisation de la supply chain. Les grands constructeurs achètent des composants et des sous-ensembles dans de très nombreux pays, que ce soit pour faciliter l'accès à un marché donné, pour être plus compétitif ou pour équilibrer leur dépendance à telle ou telle devise.

Quel est votre regard sur le développement du secteur au Maroc ces dernières années ?

En 2000, il n'y avait que cinq entreprises opérant dans l'aéronautique au Maroc. Il y a en a plus de 110 aujourd'hui, ce qui représente près de 10 000 emplois. C'est vraiment une très belle réussite. Le secteur connaît chaque année entre 15 et 20 % de croissance. Cette progression s'explique par plusieurs fac-

teurs : une volonté politique très forte de soutenir ce secteur, à travers notamment les actions incitatives du Pacte Emergence. L'implantation de grands donneurs d'ordre comme Airbus, Safran et Bombardier a favorisé l'installation de nouvelles PME permettant de diversifier et d'augmenter la valeur ajoutée marocaine. Les zones industrielles, telles que Midparc ou les parcs de la CFCIM, ont facilité l'implantation de toutes ces entreprises. Grâce à l'Institut des Métiers de l'Aéronautique, elles disposent également d'une main-d'œuvre qualifiée et opérationnelle. Les métiers les plus développés sont l'usinage, l'assemblage d'éléments métalliques et la fabrication de sous-ensembles composites. Les produits réalisés au Maroc sont de plus en plus complexes : Maroc Aviation, filiale de la nouvelle entité d'Airbus, récemment nommée STELIA, prépare par exemple les grands panneaux utilisés pour rallonger les Airbus A 320 et en faire des A321. Safran réalise entre autres des inverseurs de poussée. La plupart des produits sont approvisionnés en monosource, c'est-à-dire que le Maroc est le seul pays au monde où ils sont fabriqués. C'est une grosse responsabilité, mais ceci traduit bien toute la confiance des grands donneurs d'ordre envers les entreprises marocaines de l'aéronautique.

Que reste-t-il encore à accomplir ?

S'inspirant des modèles à succès comme le Mexique, le Maroc est bien placé sur l'échiquier international et régional pour faire face à la concurrence des pays de l'Europe de l'Est, du Portugal et, dans une moindre mesure, de la Tunisie. Cependant, le Royaume ne doit pas se reposer sur ses lauriers. Il faut continuer à attirer les nouveaux partenaires et à diversifier les activités, notamment le volet engineering et R&D. Il convient effectivement de soutenir et densifier la supply chain locale, de mettre

en place des outils de financement plus souple, de fluidifier les relations administratives et améliorer le dialogue syndical. Enfin, pour accroître la compétitivité, il est nécessaire de baisser sensiblement les coûts logistiques et développer les infrastructures autour des zones industrielles (transport, restauration, logements...). Je sais que Le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie Numérique a la volonté, en synergie avec le GIMAS, d'accélérer et d'étendre les mesures permettant de consolider le secteur.

Quels sont les avantages et les limites de la colocalisation ?

On parle bien ici de « chaîne de valeur optimisée ». L'aéronautique marocaine offre beaucoup d'exemples de colocalisations réussies. J'ai connu personnellement le cas de Sogerma (filiale d'Airbus) dont l'activité fauteuil business class était en difficulté. L'assemblage de ces sous-ensembles au Maroc a permis d'accroître la compétitivité du produit et de booster les ventes à l'international. L'entreprise a ensuite pu pénétrer de nouveaux marchés, développer de nouveaux produits et créer des emplois en France et au Maroc. C'est un cercle vertueux, un positionnement « gagnant ».

Dans l'aéronautique, les industriels ne sont pas des « zappeurs ». Quand ils s'installent dans un pays, ils

mettent généralement en place des investissements importants en matériel technique, transfert de technologie, en formation, en logistique dédiée... Ils n'ont donc aucun intérêt à changer ensuite de pays pour aller chercher tel ou tel petit gain économique complémentaire.

Au Maroc, il y a de la place pour les PME étrangères qui viennent apporter leur savoir-faire et compléter la supply chain locale, mais aussi pour les entrepre-



« Au Maroc, il y a de la place pour les PME étrangères qui viennent apporter leur savoir-faire et compléter la supply chain locale. »

neurs et PME marocaines. En effet, même si l'accès au marché est assez complexe, il existe pour eux de vraies opportunités et ce, à divers niveaux de la chaîne de valeur et dans de nombreux métiers. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

* Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spaciales

**Institut des Métiers de l'Aéronautique



Accélérez votre développement à l'international

Un réseau de près de 4 000 entreprises membres

Une équipe biculturelle de 100 collaborateurs



@ "Conjoncture", mensuel économique de la CFCIM / www.conjoncture.info / e-newsletter hebdomadaire / Conjoncture express / Revue de presse, appels d'offres et opportunités d'affaires / Annuaire en ligne des entreprises adhérentes / Forums, réunions d'information et petits-déjeuners débats à Casablanca et en régions / Informations économiques, réglementaires et sectorielles / Commissions et comités / Publications CFCIM-UBIFRANCE

↑ Carte et guide privilèges / Assistance au dépôt des demandes de visas d'affaires / Plate-forme d'opportunités d'affaires / Annuaire électronique CFCIM / Accès aux 7 délégations régionales et au bureau de représentation de Paris / Sélection de contacts qualifiés / Veille sectorielle / Test sur l'offre / Etude de marché sur mesure / Mission de prospection au Maroc / Suivi de contacts post-mission / Enquête de notoriété / Missions sur des salons professionnels en France et à l'international / Salons et événements professionnels organisés par la CFCIM / Règlement des conflits par la médiation / Recouvrement de créance à l'amiable / Service de récupération de la T.V.A. en France / Espace de services de l'OMPIC à la CFCIM / Relations presse

↑ Service d'aide au recrutement / Conseil juridique et accompagnement administratif pour la création d'entreprise / Hébergement d'entreprises / Domiciliation physique ou postale / Accueil de VIE / Parcs industriels de la CFCIM : location de terrains ou de bâtiments industriels prêts à l'emploi / Assurances santé et rapatriement

↑ Campus CFCIM / Ecole Française des Affaires : Formation initiale à Bac+2 en commerce et gestion / Toulouse Business School (TBS) : Bachelor, Mastères, Tri Executive MBA, Bilan d'Aptitude Délivré par les Grandes Ecoles (BADGE) / ESC Casablanca : Programme Grande Ecole, DMD / CEFOR Entreprises : formation continue intra et inter-entreprises



www.cfcim.org

« La conjoncture favorable constitue une opportunité stratégique pour le Maroc »



Interview de Hamid Benbrahim El-Andalousi, PDG de Midparc et Président du GIMAS*

Conjoncture : Comment se porte le marché de l'aéronautique au Maroc ?

Hamid Benbrahim El-Andalousi :

Dans un monde qui connaît des difficultés, le secteur aéronautique, lui, ne connaît pas la crise. Au contraire, nous avons assisté à deux décennies glorieuses de développement continu au niveau mondial. Cette dynamique est tirée par la demande très forte de plusieurs régions (notamment la Chine, l'Inde et les pays du Golfe) et par le remplacement des avions obsolètes des pays occidentaux. La tendance est de l'ordre de 5 % de progression annuelle sur 20 ans. Dans les 30 années à venir, le trafic aérien va tripler et 35 000 avions devront être construits. Aujourd'hui, cette conjoncture favorable représente pour le Maroc une véritable opportunité stratégique. Il y a une très forte demande, un besoin de capacité de production. Le pays a déjà prouvé qu'il est devenu un pôle aéronautique compétitif dans le prolongement de l'Europe, à l'exemple du Mexique par rapport aux États-Unis. Cette plateforme est crédibilisée par la présence de plus de 100 entreprises au Maroc. D'abord des entreprises françaises de référence, comme Safran, Sogerma... mais aussi des PME offrant une technologie différenciante comme Mecachrome ou Zodiac. Nous sommes actuellement très bien positionnés sur le marché français et nous avons commencé à nous positionner sur le marché canadien avec Bombardier et sur le marché américain avec Eaton.

Comment est structuré le secteur ?

Le secteur est en train de passer à une deuxième phase de sa croissance qui coïncide avec le lancement du Plan d'Accélération Industrielle engagé par Moulay Hafid Elalamy. Nous sommes totalement en ligne avec cette dynamique. Le GIMAS a initié en partenariat avec le Ministère une étude pour repreciser la stratégie industrielle aéronautique et en même temps définir les grands écosystèmes du secteur. L'un des axes de développement consiste à accompagner les industriels de référence pour élargir leur supply chain locale. Les acteurs comme Safran, Bombardier, Aerolia, Eaton ont la capacité d'attirer autour d'eux une myriade de PME qui vont permettre d'atteindre un niveau plus élevé d'intégration au Maroc. Les industriels gagnent en compétitivité, le Maroc gagne en technologie et la base aéronautique Maroc gagne en robustesse et devient pérenne. Certaines entreprises utilisent leurs filiales au Maroc pour pénétrer

d'autres régions du monde, notamment l'Afrique, dans le domaine de la sécurité gouvernementale par exemple.

Notre ambition c'est de doubler la taille du secteur aéronautique d'ici 2020 et de créer une grappe de haute technologie à Nouaceur avec Midparc. Cette grappe va intégrer des industries qui vont au-delà de l'aéronautique : la sécurité, la défense, les matériaux composites, les services associés (maintenance, ingénierie, études...), le médical... Cette grappe se compose non seulement des industriels, mais aussi des organismes gouvernementaux et des écoles d'ingénieurs et les universités qui se trouvent à proximité (l'Université Mohammed VI, l'École Centrale, l'Université Mundiapolis).

Quels sont les points forts du Maroc ?

L'offre du Maroc aujourd'hui est compétitive en termes de conditions d'implantation, d'accompagnement et de ressources humaines. L'IMA apporte un soutien de grande qualité et facilite le recrutement des collaborateurs. Ce centre de formation, qui est né dans le cadre d'une convention entre l'État marocain et le GIMAS, a bénéficié de l'accompagnement de l'AFD** et de l'UIMM***. Ce sont les industriels du GIMAS qui pilotent le projet. Nous formons des techniciens qui répondent aux besoins de l'industrie quantitativement, qualitativement et culturellement. Car il y a en effet une forte exigence en termes de qualité et de sécurité. Nous avons également lancé il y a deux ans un parc aéronautique dédié à Nouaceur.

Où en sont l'innovation et la R&D au Maroc ?

Nous avons mis en place plusieurs programmes de partenariat avec les universités marocaines dans le domaine de la recherche technologique et de la recherche fondamentale. Le groupe Safran a par exemple signé en juin dernier à Fès un accord cadre avec le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche Scientifique et de la Formation des Cadres et l'Académie Hassan II des Sciences et Techniques en vue de développer la recherche et l'innovation.

Pour pérenniser le secteur aéronautique et faire face à la concurrence des autres destinations, le Maroc n'a pas d'autres choix que de le rendre robuste et durable. En tant que Président du GIMAS, ma préoccupation est que ce secteur participe d'une façon forte à la modernisation du Maroc, à son intégration dans un monde global. *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

* Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spaciales

** Agence Française de Développement

*** Union des Industries et des Métiers de la Métallurgie

Midparc, la zone industrielle offshore dédiée à la haute technologie

Inaugurée en septembre 2013, Midparc est l'une des 22 plateformes industrielles intégrées mises en place dans le cadre du Pacte Émergence. Située au cœur du pôle de Nouaceur, cette zone franche de 126 hectares est dédiée à l'aéronautique, ainsi qu'aux entreprises de haute technologie. Les promoteurs du projet sont Medz, filiale de la CDG et Arscoc, Cenal et Maspin, opérateurs spécialisés dans les métiers de l'aéronautique. Midparc propose une offre package, qui comprend un accompagnement des industriels à chaque étape de leur projet. La plateforme propose deux types de formules : le locatif longue durée pour les petits ateliers et l'achat pour les grandes unités. Les PME peuvent ainsi louer des modules standards de 2 000 m² (dont 1 000 m² d'ateliers et 300 m² de bureaux et locaux sociaux). Le temps que leurs ateliers définitifs soient construits, les entreprises ont la possibilité de démarrer leur activité dans des locaux provisoires. Le projet a nécessité 60 millions d'euros d'investissement. *

Les services

- Douane
- Guichet unique CRI (Direction des Impôts, CNSS, ANAPEEC, Commune de Nouaceur...)
- Gestion du site (eau, électricité, télécom...)
- Plateforme logistique
- Services annexes (transitaires, transporteurs, assurances, banques, messagerie...)
- Espaces de vie, restaurants, salles de conférences...



© DR

MOT DU DIRECTEUR

« La première phase du projet a entièrement été aménagée sur 63 hectares. Nous avons une réserve foncière de 62 hectares supplémentaires que nous équiperons dès que nous arriverons à niveau de commercialisation effectif d'environ 70 %. Midparc a un statut de zone franche : les industriels bénéficient d'un certain nombre d'avantages comme l'exonération fiscale, les services douaniers ou le change au sein de la zone. En ce qui concerne le locatif, l'industriel qui s'installe dans un module de base a la possibilité de doubler, voire quadrupler au bout d'un ou deux ans, sa superficie. Cela lui permet de ne pas réaliser en une fois tout l'investissement foncier ou immobilier, mais de se développer en fonction de la montée en charge. Pour les investissements d'envergure, l'industriel est propriétaire du foncier et du bâtiment : c'est le



AREF HASSANI,
Directeur Général de
Midparc.

cas de Bombardier, qui représente presque 30 % de la superficie utile et d'Eaton dont les travaux ont débuté il y a quelques mois. Il y a aussi Aerolia (aujourd'hui baptisée Stelia) qui va s'installer sur plus de trois hectares. Bombardier, Eaton et Aerolia sont les grosses locomotives du projet. Chacune de ses entreprises va faire venir des sous-traitants pour former des écosystèmes autour d'elles. Avec développement de l'industrie aéronautique au Maroc s'installe une nouvelle palette de métiers à forte valeur technologique. Pour répondre à la demande dans le domaine aéronautique, les investissements industriels vont se faire dans les deux-trois années à venir, c'est pourquoi il s'agit une période critique pour le secteur. » *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

L'IMA, garant de l'excellence aéronautique

Situé à proximité de l'aéroport Mohammed V à Nouaceur, l'Institut des Métiers de l'Aéronautique fait partie des initiatives mises en place dans le cadre du Pacte Émergence. Il a vu le jour en février 2009 avec la signature d'une convention entre l'État marocain, le GIMAS et l'UIMM. L'État a pris en charge la construction et l'équipement du centre et finance également la formation des étudiants. Le GIMAS assure la gestion du centre et l'UIMM intervient sur la conception et l'ingénierie de formation et les structures pédagogiques. L'IMA, qui a démarré ses activités en avril 2011, propose plusieurs types de formations pour différents métiers de techniciens. Le premier type de cursus proposé est la formation qualifiante, effectuée en alternance à l'institut et en entreprise sur une période de 6 à 11 mois. Sélectionnés par entretien et tests, les étudiants sont préembauchés dès le début de leur formation et reçoivent un certificat à la fin du cursus. Le profil des candidats est défini par les entreprises (ce sont généralement de jeunes diplômés BAC+2 issus des filières techniques). L'IMA propose également des formations continues pour les salariés du secteur aéronautique, notamment en management, qualité, culture industrielle et aéronautique, développement humain... Enfin, l'institut met également en place des formations sur mesure pour répondre à un besoin spécifique d'une entreprise. *

Les principales filières de formation

- Assemblage montage cellule aéronef
- Chaudronnerie aéronautique
 - Matériaux composites
 - Systèmes électriques et électroniques
- Usinage à commande numérique

Chiffres-clés

- 105 millions de dirhams d'investissement
- 40 entreprises partenaires
- 2000 étudiants inscrits
- 100 concours et forums d'entrée organisés
- 93 % de taux d'insertion professionnelle



© DR

MOT DU DIRECTEUR

« L'IMA, c'est un institut géré par les industriels au service des industriels. Nous sommes en contact permanent avec les entreprises pour connaître leurs besoins en formation. Nous proposons des formations standards, mais nous avons également la possibilité d'adapter certains modules pour les besoins d'une entreprise. Nous n'avons pas la notion d'année scolaire académique : nous démarrons un groupe de formation dès qu'il y a un besoin exprimé par une ou plusieurs entreprises, pour une dizaine de personnes. Nous nous adaptons ainsi aux demandes en aménageant nos ateliers, nos horaires. Notre objectif est de transmettre aux jeunes la culture industrielle



ABDELBASSAT BENTOUMI,
Directeur de l'IMA.

et la culture aéronautique. C'est un secteur très réglementé, très rigoureux et exigeant, notamment le volet traçabilité des pièces. Nous essayons de préparer les jeunes, dont la plupart ne connaissent pas le milieu aéronautique, à répondre à ce niveau d'exigence. À l'instar des entreprises de l'aéronautique, l'IMA a mis en place une démarche qualité interne. Nous sommes certifiés ISO 9001 version 2008 depuis 2013. Dans les années à venir, nous avons le projet d'étendre les bâtiments et de proposer des formations dans de nouvelles filières ». *

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj