



### CHIFFRES CLÉS

Pop. en M	PIB/hab. (USD)	Croissance PIB (%) 2016	Croissance PIB (%) 2017	Note env <sup>t</sup> des affaires
34,5	3 004	1,2	4,3	A4

Sources : Coface, 2018

### CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

#### Taille du marché

- ▶ Le budget du ministère de la Santé représente 1,3 Md EUR.
- ▶ 10 % du matériel médical sont produits localement et 90 % sont importés. La demande provient du secteur public pour 70 % (achat de matériels neufs) et du secteur privé pour 30 %.
- ▶ Infrastructures d'accueil : 143 hôpitaux, 400 cliniques privées, 21 311 lits dans le public et 10 560 lits dans le privé.
- ▶ On dénombre au Maroc 9 000 médecins dans le secteur privé, contre 8 000 dans le secteur public.
- ▶ Ouverture en 2015 du capital des cliniques aux investisseurs autres que les médecins. Cette évolution de la loi a permis de nombreux investissements privés et contribue à l'émergence des cliniques privées : ELSAN (installation en propre), Emirates Hospitals Group (rachat d'une clinique généraliste).
- ▶ Appui de nombreux bailleurs de fonds : Agence française de développement ; Banque européenne d'investissement ; fonds qatari ; fonds saoudien.

### CHIFFRES DU SECTEUR

Marché des dispositifs médicaux	225 M EUR
Espérance de vie	73 ans Hommes 75 ans Femmes
Dépenses de santé des Marocains	5,5 Mds EUR
Nombre de médecins / habitants	1/12 000 hab.
Nombre de lits / médecin	3,1 / médecin
Taux de couverture sociale	36 %

Sources : AMIP, Ministère de la Santé



## La concurrence et positionnement de la France

### La concurrence locale / internationale

- ▶ De nombreuses sociétés étrangères sont représentées par des partenaires marocains : Sterifil, Metec Diagnostic, Best Health, T2S.
- ▶ Présence de filiales étrangères de grands groupes tels que Fresenius Medical Care Afrique.
- ▶ Coopérations étrangères : avec l'institut Robert-Koch (Allemagne) en matière de sécurité sanitaire et biologique ; avec l'Institut Médical d'Anvers (Belgique) pour la formation et la recherche ; avec la Chine dans le cadre d'échanges d'équipes pluridisciplinaires et d'un don annuel d'instruments médicaux, de médicaments et de stages de formation pour des cadres marocains ; avec les États-Unis dans le cadre de programmes d'appui épidémiologique et d'amélioration de la qualité des données – soutien technique et financier ; avec le Japon – projet d'appui à la mise en place d'un système de dépistage néonatal de l'hypothyroïdie congénitale, projet pilote d'assistance technique pour la gestion de la qualité des hôpitaux ; et enfin avec l'Espagne sur des sujets de formation et de mise en place de centres de santé.

### Le positionnement de l'offre française

Nombreuses coopérations entre institutions françaises et marocaines :

- Accord entre l'Établissement Français du Sang (EFS) et l'INTSH marocain (transfusion sanguine) : développement du système de collecte, de traitement et de diffusion du sang. Cet accord fonctionne depuis plusieurs années : échange de bonnes pratiques en matière de sécurité transfusionnelle ; mise en place de contrôle qualité ; formation en France des hématologues ; etc. Le don et la collecte du sang sont basés sur les mêmes principes qu'en France : gratuité, anonymat et volontariat.
- Accord de coopération de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie (CNAM France) avec la CNSS, la CNOPS et l'ANAM (Maroc).
- Accord entre l'Académie nationale de Médecine de France et la Fondation Cheikh Khalifa Casablanca.
- Coopération et échanges entre CHU français et CHU marocains : accords avec l'APHP / CHU Grenoble / CHU Montpellier sur des domaines comme la formation ; mise en place d'actions d'appui et d'ingénierie (lutte contre les maladies nosocomiales ; mise en place de circuits du médicament à l'hôpital ; formation en chirurgie cardio-pédiatrique ; formation de perfectionnement pour des infirmiers de bloc opératoire ; etc.).
- Coopération dans le domaine de la médecine nucléaire (IRSTEN-CEA / Fondation Cheikh Zaïd / Université Abulcasis / Rabat).
- Échanges en matière d'oncologie, avec notamment la Fondation Lalla Salma.

## POSITIONNEMENT DE L'OFFRE FRANÇAISE

- ▶ Lancement du Club Santé France-Maroc en mars 2018, qui réunit une trentaine d'entreprises françaises.
- ▶ Savoir-faire français reconnu.
- ▶ De nombreux échanges et coopérations entre instituts français et marocains.
- ▶ Référentiel français reconnu.
- ▶ Matériels français à forte valeur ajoutée.
- ▶ Présence de nombreux groupes français en direct ou au travers de partenariats commerciaux : groupe Lépine, Peters Surgical, Helionica, Medasys, Biomerieux, Tarkett, Stinson, Steam, etc.



## OPPORTUNITÉS POUR L'OFFRE FRANÇAISE

### Plan Santé 2025 – 3 piliers – 25 axes – 125 actions

#### ► Pilier 1 : Organiser et développer l'offre de soins en vue d'améliorer l'accès aux services de santé

Organiser l'offre de soins ; développer le réseau hospitalier public ; renforcer l'accès au réseau hospitalier et au réseau des ESSP MS ; développer la médecine de proximité et de famille ; appuyer le Plan national des urgences médicales ; améliorer l'accès aux produits sanguins sécurisés.

#### ► Pilier 2 : Renforcer les programmes nationaux de santé et de lutte contre les maladies

Consolider les programmes de la « Santé de la mère et de l'enfant » ; renforcer la promotion de la santé des populations à besoins spécifiques ; renforcer les programmes de lutte contre les maladies non transmissibles et transmissibles ; mettre à jour le Plan national de santé mentale et psychiatrique ; lancer de nouveaux programmes et stratégies sanitaires ; renforcer la veille et la sécurité sanitaires.

#### ► Pilier 3 : Améliorer la gouvernance et optimiser l'allocation et l'utilisation des ressources

Élargir la couverture médicale de base pour tendre vers la Couverture sanitaire universelle (CSU) ; pallier la pénurie en ressources humaines de la santé ; améliorer les conditions de travail et motiver les professionnels de santé ; renforcer l'encadrement législatif et réglementaire du secteur de la santé ; réviser l'organisation du secteur public de la santé ; instaurer un système national d'information sanitaire intégré ; améliorer le management et la performance des services de santé.

### Plan stratégique CHU 2010-2020

- 2 Mds EUR d'investissements, cofinancés à 49,5 % par la BEI : construction de 17 centres hospitaliers, 40 établissements hospitaliers et extension de 12 autres. 36 M EUR seront consacrés à la mise à niveau des hôpitaux.
- Projets à venir : 4 projets sont en cours à Fès, Beni Mellal, Tanger et Agadir.

## SECTEURS PORTEURS

- Télémédecine
- Formation du personnel soignant
- Modernisation des outils statistiques afin d'optimiser la surveillance
- Dématérialisation des données
- Gestion de l'accueil patient
- Organisation des centres de soin
- Qualification des blocs opératoires
- Construction et aménagement des centres
- Hygiène hospitalière
- Matériel médical
- Médecine sportive
- Médecine nucléaire
- Stérilisation
- Appareils de mesure
- Analyses médicales
- Oncologie
- Radiothérapie
- Contrôle des médicaments
- Gestion des déchets médicaux



## CLÉS D'ACCÈS

### Le profil des partenaires commerciaux / Approche commerciale à privilégier

- ▶ Répondre en direct aux différents appels d'offres lancés par les CHU.
- ▶ Trouver un partenaire de représentation afin de se rapprocher des donneurs d'ordres.
- ▶ S'implanter localement en prévision des grands événements sportifs.
- ▶ Rester en veille afin de saisir les projets en cours et à venir.

### La réglementation spécifique

- ▶ Tout dispositif médical doit faire l'objet d'un enregistrement avant sa mise sur le marché marocain. L'enregistrement doit être effectué par une entreprise basée au Maroc. Cet enregistrement s'effectue auprès du ministère de la Santé, Direction du médicament et de la pharmacie (DMP), Division de la pharmacie, Bureau des dispositifs médicaux. Par ailleurs, dans le cas de dispositifs médicaux associés à un ou des médicament(s) (un réactif de diagnostic in vitro ou tout autre produit), chacun de ces produits doit se conformer aux formalités spécifiques de sa mise sur le marché (réglementation des dispositifs médicaux d'une part et réglementation des médicaments d'autre part).
- ▶ La circulaire publiée mardi 4 avril 2017 par la douane introduit deux nouveautés dans la procédure de déclaration des dispositifs médicaux :
  - La première consiste en la possibilité de déposer au moment de l'importation une autorisation spécifique, un certificat d'enregistrement, une attestation de dépôt du dossier d'enregistrement ou des factures visées.
  - La deuxième nouveauté de la circulaire se décline à travers une liste négative de produits qui ne sont pas considérés comme des dispositifs médicaux et qui sont libres d'importation. Il s'agit des produits à usage vétérinaire, des biocides non médicaux, des réactifs de diagnostic, des scanners à usage non médical, des automates pour analyse et des éléments de protection individuelle.

## NIVEAU DE TAXATION

- ▶ Accord de libre-échange avec l'Union européenne : les produits fabriqués en zone UE entre en exonération de droits de douane au Maroc.
- ▶ TVA : 20 %
- ▶ Taxe parafiscale à l'importation systématique : 0,25 %
- ▶ Retenue à la source de 10 % sur le montant hors taxe d'une prestation de service réalisée au Maroc par une entreprise non résidente.
- ▶ Cette retenue à la source est récupérable sous forme de crédit d'impôt en France.



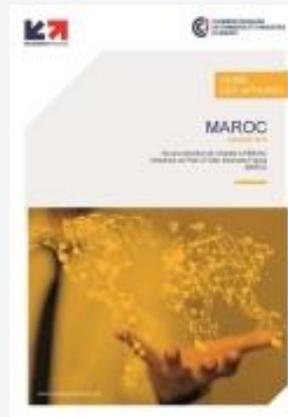
## ➔ POUR ALLER PLUS LOIN

### PROCUREZ-VOUS LE GUIDE DES AFFAIRES BUSINESS FRANCE AU MAROC

Pour comprendre les spécificités commerciales de ce pays et vous aider à faire les bons choix : de l'information très opérationnelle assortie de conseils précieux. [Commandez-le...](#)

### RETROUVEZ TOUTES LES PUBLICATIONS BUSINESS FRANCE SUR LE MAROC EN SUIVANT CE LIEN :

<https://export.businessfrance.fr/prestations/conseil/marches-et-secteurs/analyse-et-potentiel-de-marche-export.html>



## ➔ LES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

### POUR CONNAÎTRE LES GRANDS RDV SUR LE SECTEUR DES DISPOSITIFS MÉDICAUX :

<http://www.programme-france-export.fr/>



GRÂCE AU V.I.E, DÉTECTEZ VOS FUTURS CHAMPIONS À L'EXPORT !

@BF\_VIE

N° azur 0810 659 659

[export.businessfrance.fr/vie](http://export.businessfrance.fr/vie)



## NOUS CONTACTER

**Chambre française de Commerce  
et d'Industrie du Maroc**  
15 avenue Mers Sultan  
20130 Casablanca  
Maroc

[www.cfcim.org](http://www.cfcim.org)  
Tel. : +212 (0) 522 43 96 49  
Mail : [cchebani@cfcim.org](mailto:cchebani@cfcim.org)

© 2018 - BUSINESS FRANCE

Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse de Business France, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.

### CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

Business France ne peut en aucun cas être tenu pour responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Business France ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuels changements.