

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS



L'INVITÉE DE CONJONCTURE
HÉLÈNE LE GAL

Export

Une place à prendre pour les PME marocaines



Forum d'Affaires
Maroc-France de
Dakhla



Pavillon France sur le
salon Pollutec Maroc



Abdellatif Zaghoun,
invité du Forum
Adhérents de la CFCIM



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



مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC
ENTREPRISES

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



*Valeurs pour l'ensemble des opérations documentaires (remise documentaire, crédit documentaire à l'import et à l'export).
**si vous êtes abonnés à Cash e-Trade. À condition que le dossier client soit complet, son compte suffisamment provisionné et autorisé et la demande reçue avant 15h.



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.



Editorial

Export : une place à prendre pour les PME marocaines

Philippe-Edern KLEIN
Président

Oser monter en puissance grâce à l'export

Le Maroc vient de gagner sept places dans le dernier classement Doing Business de la Banque mondiale pour se positionner au 53^e rang. C'est le signe que le climat des affaires continue de s'améliorer et que nos entreprises sont de plus en plus compétitives.

En progression régulière depuis ces dernières années, les exportations marocaines ont connu une vraie dynamique notamment grâce à l'automobile. Toutefois, dans certains secteurs comme l'agroalimentaire le Royaume exporte trop de produits en vrac et se prive ainsi d'une part non négligeable de la valeur ajoutée finale.

Autre constat, les exportations marocaines sont principalement réalisées par les grandes entreprises comme Renault ou PSA et les « champions nationaux » tels que les banques. Les PME marocaines sont quasiment absentes des marchés internationaux alors que ces derniers représenteraient pour elles un important levier de développement.

Beaucoup d'entre elles ont en effet du mal à surmonter les difficultés rencontrées à l'export comme le manque de moyens financiers et humains, l'indisponibilité des informations relatives aux marchés locaux, les risques d'impayés ou encore les barrières réglementaires étrangères. D'où l'importance de soutenir les PME marocaines dans leur démarche de développement à l'international et de leur donner toutes les garanties nécessaires afin de les encourager à ouvrir leur horizon. Car les PME marocaines ont, elles aussi, un rôle actif à jouer pour faire du Maroc le hub africain de référence.

Notre invitée du mois, Son Excellence l'Ambassadrice de France au Maroc, Hélène Le Gal, a justement à son actif une longue carrière diplomatique en Afrique et partage avec nous sa vision du contexte géostratégique du continent.

L'Afrique était également à l'honneur lors du dernier Forum d'Affaires Maroc-France de Dakhla qui, selon l'avis général, a été un réel succès, et ce, sur tous les plans. Plus de 400 participants, 130 opérateurs français, 50 journalistes, plusieurs délégations originaires de France, du Cameroun, mais aussi, entre autres, de Centrafrique, de Mauritanie.

Je remercie encore une fois chaleureusement tous nos partenaires sans qui ce Forum n'aurait pas pu voir le jour.



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. Site Web : www.cfcim.org
► **Directeur de la publication** Philippe-Edern Klein ► **Rédacteur en chef** Philippe Cros ► **Président du Comité de rédaction** Serge Mak ► **Secrétaire de rédaction** Nadia Kabbaj ► **Ont collaboré à ce numéro** Cécile Humbert-Bouvier, Laurence Jacquot, Société de Bourse M.S.IN, Sofya Benchekroun, Rémy Pigaglio, Yasmine Essakalli, Islam Abouelata, les administrateurs et collaborateurs de la CFCIM ► **Crédits photos** CFCIM, Shutterstock, Ambassade de France, Solar Decathlon Africa, WWF, Lamacom, Aït Manos, DR ► **Conception graphique** Sophie Goldryng ► **Mise en page** Mohamed Afandi ► **Impression** Direct Print (Procédé CTP) ► ISSN : 28 510 164 ► Numéro tiré à 7 000 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
Nadia Kais Tél. : 05 22 23 66 61 GSM : 06 69 61 69 01 kais.communication@gmail.com

Fichiers de prospection **B2B**

AIDEZ VOS COMMERCIAUX !

Un bon fichier Excel bien ciblé leur évitera les pertes de temps dans leur programme de prospection.



Cibles précises et exploitables par vos services commerciaux



Assistance dans le choix des critères de sélection



Gain de temps dans les programmes de prospection



Etiquettes, Emailing et Publipostage

kerix.net
L'info des PRO



Des fichiers adaptés à votre budget

kerix.net

www.kerix.net
L'annuaire des entreprises du Maroc.

Kerix-export

www.kerix-export.net
Les exportateurs du Maroc

Maroc 1000

www.maroc1000.net
Les 1000 premières entreprises du Maroc.

Kerix Deal

www.kerixdeal.net
Les bonnes affaires «entreprise»

eKipotel

www.ekipotel.net
Le guide d'achats : Collectivités - CHR

EXPO.ma
Maroc

www.expomaroc.ma
Le 1^{er} portail des salons professionnels au Maroc.

Sommaire

Echos Maroc

- 6 Assises de la Culture : 3 questions à Abdelkader Retnani
- 8 4^e Édition d'Africa IT Expo à Rabat
- 12 Formation professionnelle : interview de Mehdi El Yousfi, Directeur Général du cabinet Diorh
- 14 Abdellatif Zaghnoun, invité du Forum Adhérents
- 18 Hélène Le Gal, invitée de Conjoncture
- 22 Service économique de l'Ambassade de France
- 24 Indicateurs économiques et financiers

Echos International

- 26 Rapport 2019 de l'OMC sur le commerce mondial
- 27 Taxe GAFA de l'OCDE



ZOOM

Export : une place à prendre pour les PME marocaines

- 30 En forte hausse, l'export marocain à la recherche de sa stratégie
- 34 Un nouveau régime pour les zones franches d'exportation
- 36 Portraits d'entreprises
Lamacom : implantée en Afrique, le regard tourné vers l'Europe
- 38 Portraits d'entreprises
Aït Manos : un zellige haut de gamme imaginé pour l'export
- 40 Entretien avec Niama El Bassunie, CEO de Waystocap



Regards d'experts

- 42 **Médiation** La médiation : une solution efficace
- 43 **Digital** Hébergement des infrastructures et données sensibles : êtes-vous en conformité avec la réglementation ?

Initiatives durables

- 44 Projet Those Who Inspire
- 46 3^e édition des Défis RSE Maroc

Actus CFCIM

- 48 Forum d'Affaires Maroc-France de Dakhla
- 56 Pavillon France sur le Salon Pollutec Maroc
- 60 Une délégation du MEDEF en visite à la CFCIM
- 60 Tournée inwi-CFCIM à Fès

On en parle aussi...

- 66 **L'association du mois : Sourdoués**
- 66 **Agenda Culturel de l'Institut français du Maroc**



« Ces Assises de la Culture ont montré qu'il existe une vision pour l'avenir du secteur »

La toute jeune Fédération des Industries Culturelles et Créatives et le Ministère de la Culture et de la Communication ont organisé à Rabat, les 4 et 5 octobre derniers, les premières Assises de la Culture.

Pourquoi avoir organisé ces assises maintenant ?

Nous avons créé la Fédération des Industries Culturelles et Créatives il y a un an. Parmi nos objectifs, nous voulons sensibiliser les institutions publiques sur le potentiel de ces industries. Comme de telles assises n'avaient jamais été organisées depuis l'indépendance, nous avons pensé qu'il serait utile de le faire. D'autant que ces industries sont un élément essentiel de la vie d'un pays. L'ancien Ministre de la Culture et de la Communication, M. Mohamed Laaraj a été très sensible à nos doléances et il a décidé de nous accompagner pour organiser cette grande manifestation.

Nous constatons, de plus, que tous les secteurs se plaignent : l'édition, le théâtre, la peinture, le cinéma... Il y a de moins en moins de libraires et, dans certaines villes, il n'y en a même plus du tout. Nous sommes passés de 200 salles de cinéma à moins de 30 aujourd'hui. Je ne parle même pas du nombre de bibliothèques dans les écoles publiques. En clair, tout est à faire ou à refaire. Les assises arrivent au bon moment pour créer une nouvelle synergie.

Qui y a participé ?

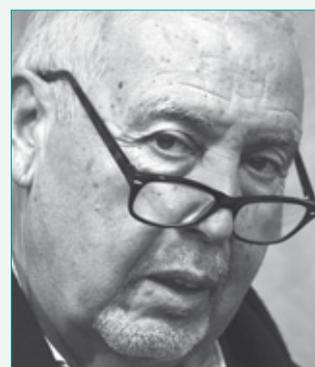
Sur les deux journées de l'événement, 900 personnes sont venues pour participer aux cinq panels. Je suis donc convaincu que cette nouvelle synergie est possible ! Tous les acteurs incontournables de la culture étaient présents, dans toutes ses dimensions : théâtre, cinéma, peinture, enseignants, universitaires... Des personnalités publiques et privées de haut niveau étaient présentes et nous avons clôturé avec l'ancien Ministre de la Culture français, Jack Lang, qui s'est spécialement déplacé pour nous encourager et dire un mot. Ces Assises ont été organisées pour montrer qu'il existe une vision pour l'avenir. Nous le faisons pour nos enfants. Même si les Ministres viennent et repartent, l'État assure la continuité et nous devront être vigilants, car nous n'avons plus le droit à l'erreur. Nous ne pouvons plus accepter que le secteur dégingole. Les premiers signes sont encourageants et des représentants de l'État nous ont promis de se mettre au travail dès maintenant. C'est très positif.

Des recommandations ont été élaborées. Pouvez-vous en dire plus ?

Elles ont été lues par le Secrétaire Général du Ministère de la Culture. La Fédération s'est attelée à la tâche dès la fin des Assises, même si le changement de gouvernement nous a un peu perturbés. Ce sont des recommandations justes, professionnelles.

3 questions à Abdelkader Retnani,

Vice-président de la Fédération des Industries Culturelles et Créatives



Nous ne demandons pas l'impossible. La première d'entre elles est l'élaboration d'un plan stratégique en faveur des industries culturelles et créatives. La seconde est l'actualisation et le renforcement de l'arsenal législatif et réglementaire. Je cite ces mesures, car elles n'ont pas besoin d'être financées, donc elles pourront être mises en œuvre aisément.

Nous avons aussi recommandé d'encourager l'entrepreneuriat culturel à travers des textes juridiques qui définissent l'entreprise culturelle. Nous évoquons également la formation professionnelle, le renforcement du droit de la propriété intellectuelle, ou encore l'organisation de séminaires pour la simplification des procédures de financement des projets du secteur.*

► Rémy Pigaglio



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.



4^e édition d'Africa IT Expo à Rabat

Rendez-vous annuel des professionnels de l'économie numérique, l'Africa IT Expo ou AITEX s'est tenu les 24 et 25 octobre derniers à Rabat. Ce forum d'affaires international est organisé par la Fédération des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring (APEBI) en partenariat avec l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE) et l'Agence de Développement Digital (ADD). La thématique principale de l'événement, « Le numérique, moteur de croissance de l'Afrique », a été déclinée à travers différents sujets : citizen centric, futur du travail, innovation inversée et deep tech. Deux pays étaient à l'honneur : la République du Congo et la Chine. Au programme, une plénière, des ateliers et tables rondes thématiques (blockchain, cybersécurité, digital banking...), des rencontres B to B, sans oublier le « Village Tech », espace d'exposition dédié à l'innovation, et le « Digital Lounge ». À cette occasion, l'APEBI a également renouvelé son appel à projets « Startex » visant à identifier les meilleures startups du secteur des technologies. La fédération a en outre signé une convention avec la GIZ pour le développement de nouvelles approches de formation professionnelle en milieu du travail dans le cadre du programme TAMHEEN au profit du secteur des technologies, de l'information et de la communication. *



Rencontre franco-marocaine des céréales

Comme chaque année, France Export Céréales a organisé sa rencontre annuelle dédiée à la filière des céréales, le 8 octobre dernier à Casablanca. L'événement s'est déroulé sous le parrainage de S.E. Hélène Le Gal, Ambassadrice de France au Maroc et sous la Présidence de Philippe Heusele, Président de France Export Céréales. Il a rassemblé plus de 300 participants, dont de nombreux experts (traders internationaux, marchands de matériel, experts techniques, institutionnels) des filières céréalières marocaines et européennes. Le séminaire a notamment permis de faire le point sur les tendances et perspectives du marché céréalier au niveau mondial. Cette année, le Maroc devrait importer, d'après les prévisions, 3,8 millions de tonnes de céréales dont 65 % fournies par la France soit 2,5 millions de tonnes.

D'autres sujets ont également été abordés tels que la création récente à Aïn Sebaâ d'une école de boulangerie fruit d'un partenariat entre les fédérations professionnelles de la boulangerie, de la meunerie et France Export Céréales.



L'école, qui accueille des étudiants marocains et subsahariens, donnera accès à un diplôme sera délivré par l'Institut National français de la Boulangerie-Pâtisserie.*

Register now for **FREE**
www.ctwmorocco.com
 #ctwmorocco



3rd EDITION
CTW MOROCCO
 16-18 DECEMBER 2019
 Foire Internationale de Casablanca

NO. 1 CHINESE B2B EVENT FOR GLOBAL TRADE
 10:00 AM - 06:00 PM (daily)

CO-LOCATED SHOW



AFRICAN TECHNOLOGY SHOW 2019 | **16-18 DECEMBER 2019**
www.africantechshow.com

ACCELERATING DIGITAL TRANSFORMATION

SMART CITIES | FINTECH | CONSUMER TECHNOLOGY | INDUSTRY 4.0

#africantechshow



Alsa remplace M'dina Bus pour opérer les bus de Casablanca

L'établissement de coopération intercommunal (ECI) Al Baida, qui regroupe Casablanca et sa banlieue, a attribué mardi 15 octobre le contrat de gestion des bus de l'agglomération à l'espagnol Alsa pour une durée de 10 ans. Le contrat, qui a débuté le 1^{er} novembre, pourra être étendu à 15 ans sous certaines conditions. Cette décision met fin à la gestion de M'dina Bus depuis 2004, ponctuée de fréquentes polémiques. Alors que M'dina Bus (détenue par Transinvest, la CDG et RATP Dev) et la ville s'accusent mutuellement de ne pas respecter leurs engagements, la société a finalement été mise sous séquestre le 5 octobre dernier. L'opération a été dirigée par le Wali de Casablanca, Saïd Ahmidouch, selon des informations de presse. D'après le site Medias 24, la gestion des véhicules a été confiée à Alsa au moment de la mise sous séquestre jusqu'à la fin effective du contrat avec M'dina Bus, le 31 octobre. Le contrat attribué au terme de l'appel d'offres commence, quant à lui, le 1^{er} novembre. La société américaine National Express, qui détient Alsa, a indiqué dans un communiqué le 16 octobre dernier qu'elle prévoyait un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros sur toute la durée du contrat. L'ECI Al Baida et Alsa devraient remplacer les bus auparavant utilisés par M'dina Bus. Alsa précise qu'elle fera circuler 700 bus en 2020, contre 400 aujourd'hui. Alsa est déjà présente dans plusieurs villes du pays, notamment Tanger, Rabat et Marrakech.*



Un partenariat public-privé pour le futur aéroport d'aviation d'affaires de Tit Mellil



Annoncée depuis plusieurs années, la transformation de l'aérodrome de Tit Mellil, situé dans la banlieue de Casablanca, en aéroport consacré à l'aviation d'affaires sera réalisée dans le cadre d'un partenariat public-privé (PPP). « Nous sommes aujourd'hui à la dernière phase du road-show et de la recherche d'investisseurs pour cette opportunité majeure », a indiqué Zouhair Mohammed El Aoufir, Directeur Général de l'Office National des Aéroports (ONDA), relayé par l'agence MAP. Il s'exprimait à l'ouverture du MEBA Show Morocco, un salon d'aviation d'affaires qui s'est tenu à Marrakech fin septembre. Le projet « permettra de transformer l'aéroport de Tit Mellil en une structure aéroportuaire spécialement dédiée à l'aviation d'affaires et qui en ferait un cas unique en Afrique du Nord et probablement en Afrique en termes d'aéroports dédiés à l'aviation d'affaires », a-t-il aussi déclaré. Aujourd'hui, selon l'ONDA, un seul terminal dédié exclusivement à l'aviation d'affaires est opérationnel au Maroc, au sein de l'aéroport Mohammed V de Casablanca. Un deuxième ouvrira à Marrakech dans quelques mois et d'autres sont en train d'être réalisés à Tanger, Agadir et Dakhla. D'après les chiffres de l'ONDA, le trafic (en mouvements d'avions d'affaires) est dominé par l'aéroport de Marrakech, suivi de celui de Rabat et de l'aéroport Mohammed V de Casablanca. Selon Zouhair Mohammed El Aoufir, relayé par le site du MEBA Show Morocco, le Royaume représente 50 % de l'activité des jets d'affaires en Afrique du Nord.*

2^e édition de Futur.e.s in Africa

Le 29 octobre dernier a eu lieu la 2^e édition de Futur.e.s in Africa, organisée par la Région Casablanca-Settat et la Région Ile-de-France, en partenariat avec Maroc Numeric Cluster et Cap Digital. La rencontre, qui s'est déroulée au siège de la Région de Casablanca-Settat, est le premier événement de coopération franco-marocain dédiée aux enjeux des territoires durables et inclusifs sur le continent africain. Au programme, des conférences et ateliers portant sur des thèmes divers tels que la transformation numérique, l'agriculture, la gestion de l'eau, les infrastructures, les déchets, la santé ou encore l'éducation. À l'occasion de la rencontre, 40 startups innovantes marocaines, africaines et françaises ont présenté leur projet.*



4^e édition des Rencontres Africa à Skhirat

Les 21 et 22 octobre derniers, Skhirat accueillait la 4^e édition des Rencontres Africa. Coorganisé par Classe Export et l'AMDIE, ce forum d'affaires vise à rapprocher les décideurs français et africains autour des potentialités business du continent à travers des programmes sectoriels. 400 participants originaires de 25 pays étaient attendus, dont plusieurs ministres africains venus présenter les opportunités dans les secteurs tels que la santé, l'agriculture, le BTP ou encore le digital. Les Rencontres Africa se sont ensuite poursuivies les 24 et 25 octobre à Diamniadio au Sénégal.*



Journée Marocaine de la Logistique



LE 30 OCTOBRE DERNIER, L'AGENCE MAROCAINE DE DÉVELOPPEMENT DE LA LOGISTIQUE a organisé à Casablanca la première Journée Marocaine de la Logistique. Placée sous le thème « Le Maroc sur le chemin de la performance logistique », la rencontre a rassemblé les acteurs du secteur pour faire le point sur le contrat programme signé entre l'État et la CGEM ainsi que sur les avancées de la logistique au Maroc.

« Demander à l'université d'être au diapason des métiers de demain est un vœu pieux »

À elle seule, l'université ne peut pas produire des diplômés capables de s'adapter aux changements de l'entreprise et de l'économie. La formation continue et professionnelle se positionnent comme des alternatives pour rester à jour des dernières techniques et technologies ou pour réussir une reconversion professionnelle.

Comment évaluez-vous la formation supérieure au Maroc ?

Il existe une formation supérieure à plusieurs vitesses au Maroc avec un système qui, de manière générale, assume l'élitisme. On constate une bipolarité entre le système des grandes écoles, accessibles via des classes prépa, et l'université de manière générale.

Les écoles privées se comportent bien et sont excellentes même. Certaines universités font de l'excellent travail et qui commencent même à avoir un certain rayonnement à l'international. Mais ce n'est pas pour autant que l'on peut se féliciter de notre système universitaire pour autant. Pour l'essentiel, si un certain nombre d'écoles ont un bon niveau c'est qu'elles ont fait le nécessaire pour se rapprocher des besoins des entreprises.

Nous avons donc aujourd'hui de grandes entreprises marocaines, des champions nationaux qui viennent se « sourcer » dans ces écoles. Le problème est que les entreprises marocaines sont concurrencées par les multinationales sur ce vivier de diplômés.

De quoi souffre l'enseignement au Maroc ?

La difficulté réside dans le fait que l'enseignement supérieur, dans sa globalité, souffre de disparités un peu comme en France. Beaucoup de filières ne trouvent pas forcément de débouchés. Pour ce qui concerne la qualité de l'enseignement, on est tout de même surpris de trouver, dans le corps professoral, des enseignants qui ne mettent pas à jour leurs cours.

Au-delà des grandes écoles, bien connectées au monde de l'entreprise, l'un des principaux maux de l'enseignement supérieur, c'est le peu de tentatives de connexion entre l'enseignement, la recherche et l'entreprise.

Autre carence du système actuel, l'absence de formation en alternance, comme les filières d'apprentissage. De manière plus générale, le mal se situe dans la qualité de l'enseignement secondaire, puisque l'enseignement supérieur n'en est que la continuité, ainsi que dans l'orientation.

Quelles sont les qualités recherchées par les entreprises ?

Il est difficile de parler de spécificités propres au Maroc. Globalement, nous n'avons pas de problème de compétences techniques. Le pays forme d'excellents ingénieurs, financiers. Il y a peut-être des



Éclairage avec Mehdi El Yousfi,

Directeur Général du cabinet Diorh

filieres sur lesquelles nous avons des manques. Sur des fonctions très classiques, je pense que le Maroc dispose de beaucoup de compétences techniques locales. Nous n'avons pas, en revanche, assez de compétences douces (Soft Skills, NDLR), de véritables compétences discriminantes. Il s'agit en l'occurrence de développer ses capacités à communiquer, à travailler en équipe, ou plus généralement, avoir le sens du business et une culture économique et comprendre les enjeux de l'entreprise. Beaucoup d'entreprises ont choisi de faire confiance aux jeunes pour occuper des positions managériales. Malheureusement, on se rend compte quelques années après que le recrutement est vraiment le maillon faible de l'entreprise. Cela est particulièrement vrai pour le middle management. Si le management de proximité souffre en général d'immaturation, c'est parce que l'entreprise n'arrive pas à mettre ces personnes en situation, mais aussi en raison du fait qu'elles ont des bagages fragiles.

L'enseignement supérieur peut-il former pour les métiers de demain ? Quel rôle peut jouer la formation continue ?

La formation continue est très utilisée actuellement au Maroc pour la mise à niveau technique, mais elle peut également servir à sanctionner des parcours qualifiants. Car 60 % des métiers de 2050 n'existent probablement pas encore aujourd'hui. D'ailleurs, beaucoup des métiers actuels n'étaient toujours pas créés il y a 20 ans.

Demander à l'enseignement supérieur d'être au diapason des métiers de demain est un vœu pieux. Dans des entreprises marocaines, dont la majorité n'est pas digitalisée, il se passe en moyenne 18 mois entre la formulation d'un besoin de formation et son exécution. Si l'entreprise présente ce niveau d'agilité, qu'en est-il du système de l'enseignement supérieur ? Ce qu'il manque, à mon avis, c'est apprendre aux autres à pêcher plutôt que de leur livrer le poisson tout frais. Il faut d'abord une capacité à créer de l'adaptabilité. Le rôle de la formation continue est de répondre aux enjeux d'adaptabilité et d'agilité parce que le monde change. Celui de l'enseignement est de former des leaders chez qui on suscite de la curiosité et de la sociabilité.*

Entretien réalisé en août 2019

► Propos recueillis par Salima Marzak

Rendez-vous à la 35^e édition Carrefour du Manager

Les 3 et 4 décembre prochain se tiendra, sur le campus de l'ISCAE à Casablanca, la 35^e édition Carrefour du Manager, le grand rendez-vous annuel des étudiants et jeunes diplômés avec les entreprises. La dernière édition avait rassemblé 2 000 participants, dont des étudiants des écoles de commerces et universités marocaines ainsi que des recruteurs issus de tous les secteurs. Une cinquantaine d'entreprises se sont mobilisées pour l'événement et ont réalisé 10 000 entretiens. *



Carrefour du Manager 2019







Les 3 et 4
décembre 2019
ISCAE Casablanca

» L'entreprise de demain :
vers quelles pratiques
collaboratives ? «

Le Carrefour du Recrutement des Écoles de Commerce au Maroc
* Date limite d'inscription des entreprises : 8 novembre 2019

LE SOMMELIER

DE RACINE

LE SOMMELIER DE RACINE

C'est votre caviste spécialiste depuis près de 20 ans. Plus de 800 références de vins de toutes gammes et de toutes régions. Un grand choix de premiers et seconds vins de Grands Crus Classés, de Vins du Monde, de Champagnes et Spiritueux de Luxe. Possibilité de préparation de commande par téléphone, de mise au frais avant réception, aide à l'élaboration de caves privées. Cadeaux d'entreprises et conseils personnalisés.



Adresse

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

« Pour améliorer sa croissance, les transformations structurelles et profondes »

Le 10 octobre dernier, Abdellatif Zaghoun, Directeur Général de la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG) est intervenu lors d'un séminaire organisé par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc. Le thème de la rencontre était : « Nouvelle dynamique du Groupe CDG ».



La Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG) est une institution financière publique créée en 1959. Sa mission : gérer l'épargne réglementée de manière à la sécuriser et à optimiser son rendement. Cette épargne doit, en outre, être investie dans les grands projets structurants pour le développement socio-économique du Maroc. Il s'agit là de la mission d'intérêt général de l'institution.

« Notre modèle économique comprend deux missions, deux impératifs qui peuvent sembler contradictoires parce

qu'il faut, d'une part, sécuriser l'épargne et, d'autre part, l'investir dans des projets qui présentent des risques. Il est important d'avoir un mode de gouvernance, un mode de gestion et de mesure des risques pour pouvoir pérenniser notre modèle économique », explique Abdellatif Zaghoun.

La CDG a ainsi un rôle d'appui au développement du tissu économique : « Nous ne sommes pas là pour concurrencer le privé, nous sommes là pour accompagner le privé. Pour lui créer un cadre qui va lui permettre d'investir et d'opérer dans les meilleures conditions », insiste Abdellatif Zaghoun.

Un appui aux stratégies sectorielles du pays et à la politique d'infrastructures

Afin de contribuer aux différentes stratégies sectorielles mises en place par le Maroc, le Groupe CDG a pris la casquette d'aménageur-développeur. Ainsi, elle « a contribué activement à l'émergence de plusieurs régions notamment les régions du Nord et de l'Oriental. Aujourd'hui nous sommes présents à Al Hoceima, Nador, Berkane, Oujda, M'diq... Ces régions qui n'avaient pas forcément de secteur privé », rappelle Abdellatif Zaghoun.

Maroc doit opérer des transformations de son tissu productif. »

de Dépôt et de Gestion, était l'invité du Forum adhérents. impulsée par son nouveau modèle économique ».

À travers sa filiale MEDZ, premier aménageur du Royaume, la CDG a notamment réalisé plus de 14 zones industrielles dans différentes régions, ainsi que plusieurs parcs dédiés à l'offshoring à Casablanca, Rabat, Fès et Oujda, dont Casanearshore qui emploie plus de 25 000 personnes.

Autres projets phares, le pôle urbain Anfa et la ville nouvelle de Zenata qui s'étend sur 1800 hectares. Cette dernière accueillera toutes les entités industrielles présentes et permettra de reloger tous les habitants expulsés.

Un acteur majeur dans le secteur du tourisme

La CDG n'opère pas uniquement dans le secteur industriel. C'est aussi un acteur important dans le tourisme. « Les deux stations touristiques qui évoluent bien aujourd'hui au Maroc sont celles gérées par la CDG à savoir les stations de Taghazout et de Saïda », constate le Directeur Général de la CDG.

D'une superficie de 600 hectares, la station de Taghazout compte neuf hôtels de luxe et inclut également une composante résidentielle ainsi qu'une offre de loisirs.

« Il s'agit d'un projet inclusif, car les villages avoisinants ont été intégrés au projet. Dans ces villages, nous sommes en train de mener des actions de restructuration pour l'alimentation en eau et en électricité et l'aménagement des routes », indique Abdellatif Zaghoun. La station balnéaire de Saïdia s'étend quant à elle sur 550 hectares. Depuis qu'elle a pris en charge cette station, la CDG a entrepris les travaux de viabilisation pour un investissement de 300 millions de dirhams. Six hôtels (dont quatre déjà opérationnels), deux golfs et une marina ont en outre été réalisés.

« C'est là que nous souhaitons que le privé vienne investir avec nous, aussi bien à Saïdia qu'à Taghazout, car nous ne pouvons pas développer ces projets tout seuls. Nous estimons que nous avons fait l'essentiel. », souligne Abdellatif Zaghoun.

Une contribution active à l'implantation des fleurons de l'industrie automobile

La CDG fait partie des principaux investisseurs dans les projets importants tels que l'implantation des usines Renault et PSA. « Au moment du lancement du projet Renault le contexte international était très difficile, avec la crise de 2008 », se souvient Abdellatif Zaghoun. « Nous avons mis en place un montage financier très innovant pour permettre à Renault de monter en charge progressivement. Même chose pour PSA qui est aujourd'hui opérationnel dans notre zone industrielle Atlantic Free Zone à Kénitra. » Autre projet structurant financé et incubé par la CDG, le site de Tanger Med.

« Rien qu'entre 2008 et 2018 nous avons investis quelque chose comme 76 milliards de dirhams dans différents secteurs », se félicite Abdellatif Zaghoun. En effet, 30 milliards de dirhams ont notamment été investis par la CDG dans l'immobilier, 12,5 milliards de dirhams dans le tourisme et 6 milliards de dirhams dans les agropoles, les zones industrielles et les zones dédiées à l'offshoring.

« Durant toute cette période, le Groupe CDG intervient en tant qu'opérateur. Il est présent tout le long de la chaîne, depuis les études techniques, l'acquisition du foncier, l'aménagement jusqu'au développement et à la gestion lorsqu'il s'agit des zones industrielles », explique Abdellatif Zaghoun.

Un nouveau modèle de développement pour répondre aux nouveaux enjeux

« Le Maroc a toujours adapté son modèle de développement aux grands enjeux économiques et, nous aussi, nous questionnons notre modèle pour nous assurer de sa pérennité et surtout nous assurer de son alignement avec les enjeux du Maroc. Ce que nous avons fait en 2017. Nous avons réalisé un diagnostic très poussé, responsable, qui a permis de caractériser la situation et qui a permis de mettre en évidence un certain nombre de points forts qu'il y a lieu de consolider ainsi qu'un certain nombre de points à améliorer », annonce-t-il.

La CDG a ainsi mis en place un plan d'action et un plan stratégique sur cinq ans à l'horizon 2022 de manière à être en phase avec les grands enjeux du Maroc tels que le déploiement de la régionalisation avancée, l'amélioration de la productivité des facteurs de production, la transition énergétique et la transformation numérique. Suite à sa nouvelle stratégie, le Groupe CDG a opéré une réorganisation. « Nous avons créé trois branches : la branche développement territorial, la branche touristique et, cette année, nous avons créé la branche investissement. Pour les deux premières branches, l'objectif est de regrouper et de simplifier l'organisation. Nous avons 140 filiales et prévoyons de les réduire de 50 % à l'horizon 2021. Surtout lorsqu'il y a deux filiales dans le même domaine et qu'elles se font concurrence. »

En parallèle, toujours pour appuyer le déploiement de la nouvelle stratégie, la CDG a mis en place des plans pour les ressources humaines. Une académie de formation a ainsi été lancée et 1500 personnes devraient bénéficier de formations pointues dans différents domaines d'activité.



»»» Augmenter la valeur ajoutée industrielle

L'une des priorités pour le pays est en effet d'améliorer le taux de croissance qui stagne aux alentours des 3 % ces dernières années, « ce qui est insuffisant pour garantir l'émergence économique », déplore Abdellatif Zaghoun. « Le Maroc a énormément investi dans les infrastructures d'accès, consommatrices d'investissements. Notre taux d'investissement est de 30 %, c'est l'un des plus élevés au monde. Mais la croissance est portée par trois composantes : le capital, le travail et la productivité des facteurs de production. Quand on voit la composition de la croissance que le maximum a été placé dans le capital et le travail contribue à moins de 1 % et les gains de productivité à moins de 1 % alors qu'elle représente 3 % de la croissance dans les pays émergents. Cela se voit au niveau du taux d'emploi qui a connu un essoufflement au cours des dernières années. Pour améliorer sa croissance, le Maroc doit opérer des transformations structurelles et profondes de son tissu productif », analyse-t-il.

Pour ce faire, le Maroc doit renouveler son industrie traditionnelle par de nouvelles activités à plus forte valeur ajoutée, orientées vers l'export et qui pourront générer davantage d'emplois, à l'exemple de l'automobile et de l'aéronautique.

Selon Abdellatif Zaghoun, cela doit être aujourd'hui mis en place dans d'autres domaines où le taux de transformation est très bas, notamment l'agro-industrie :

« Au Maroc le taux de transformation de l'agro-industrie est inférieur à 60 % alors qu'il est de l'ordre de 80 % dans les pays émergents et de 95 % dans les pays développés. Donc, il y a là un potentiel et je considère personnellement qu'il s'agit de l'un des axes d'effort et d'amélioration. » Développer l'écosystème agro-industriel (regroupant toutes les activités annexes telles que le conditionnement, le transport...) va ainsi permettre de créer de la valeur dans le monde rural et de stabiliser les populations, en particulier les jeunes. De

plus, il est important d'anticiper la hausse de production qui aura lieu dans les trois ou quatre prochaines années suite au Plan Maroc Vert et donc important de penser dès maintenant aux moyens de transformer cette production de vrac.

Accompagner la transition énergétique

Le Maroc affiche des objectifs ambitieux non seulement en matière d'énergies renouvelables, mais aussi d'efficacité énergétique : « Des objectifs ont été assignés au gouvernement pour atteindre un taux de production de 42 % à l'horizon 2020 et 52 % à l'horizon 2030. Pour accélérer le processus, on ne peut le faire qu'à travers les partenariats public-privé, pour pouvoir mobiliser l'investissement nécessaire. En matière d'efficacité énergétique, le pays s'est fixé un objectif de réduction de sa consommation énergétique de 12 % à l'horizon 2020 et de 15 % à l'horizon 2030 » rappelle Abdellatif Zaghoun. Dans ce domaine, la CDG a notamment adopté deux axes d'intervention : l'éclairage public et les bâtiments publics. La CDG est ainsi en train de mettre en place avec les communes un plan d'optimisation de l'éclairage public qui représente en moyenne 60 % des dépenses de fonctionnement de ces dernières.

Assister les Régions dans le déploiement de leur plan de développement

Dans le cadre de la régionalisation avancée, chaque Région a élaboré un Plan Régional de Développement afin de piloter les différents investissements. « Les Régions ont besoin d'être dotées des structures et des compétences nécessaires pour pouvoir accomplir leur mission et c'est dans ce cadre que nous sommes en train de préparer pour les régions une offre globale et intégrée qui renferme un certain nombre de prestations dans les domaines où le Groupe CDG a accumulé une grande expertise », indique Abdellatif Zaghoun. L'assistance proposée par la CDG couvre plusieurs champs d'expertise, notamment l'ingénie-

rie technique (à travers son bureau d'études Novoc) ou encore le financement des PME et TPE dans l'optique de « faire émerger des entreprises régionales qui peuvent intervenir dans les projets régionaux moyennant un appui financier ». Le Directeur Général de la CDG annonce en outre : « Aujourd'hui nous avons signé une convention avec la Région de Marrakech-Tensift. Nous avons identifié quatre ou cinq projets qui auront un impact socio-économique et en termes de création d'emploi. Ces projets vont servir de modèles qui seront généralisés à d'autres ».

De nouveaux projets engagés

Parmi les nouveaux projets lancés par la CDG, la création d'un fonds « émergence » d'un montant de 1,5 milliard de dirhams pour l'investissement dans les Métiers Mondiaux du Maroc ainsi que dans les écosystèmes industriels. Les entreprises ciblées sont celles offrant un potentiel important, notamment dans l'automobile et l'aéronautique. « C'est aussi un fonds qui peut être dédié aux investissements dans l'agro-industrie », précise Abdellatif Zaghoun.

Autre fonds, celui dédié aux PME qui s'élève à un milliard de dirhams. Certaines entreprises bénéficiaires ont multiplié par quatre leur chiffre d'affaires en trois ans. Un programme d'accompagnement des startups innovantes a en outre été mis en place. Il couvre l'ensemble des étapes depuis les études de marché et de faisabilité, en passant par l'incubation. « Nous avons reçu 1000 candidatures et nous avons été agréablement surpris par l'engouement qu'a suscité cette opération et surtout par la qualité des projets présentés. Nous en avons sélectionné 20, car nous voulons créer un modèle avant de le généraliser à l'ensemble des startups. Le processus est lancé et, si tout va bien, dès le 1^{er} trimestre 2020 nous allons lancer une nouvelle série d'appels à candidatures ». Avant de conclure : « C'est cela l'avenir de notre pays. Il faut ramener ces entreprises qui opèrent dans le digital vers l'industrie. » *

Plus de 60 000 lecteurs par mois !



3 supports complémentaires pour encore plus de visibilité

7 000 exemplaires de Conjoncture sont distribués nominativement chaque mois à 4 000 entreprises adhérentes de la CFCIM et 500 responsables institutionnels et leaders d'opinion

25 000 contacts reçoivent la newsletter Conjoncture express, reprise sur le site Conjoncture.info



Hélène Le Gal, Ambassadrice de France au Maroc

« L'excellence de nos relations permet de contribuer à innover dans nos formes de partenariat »

Propos recueillis par Nadia Kabbaj

Conjoncture : Vous avez à votre actif une longue carrière diplomatique, notamment en Afrique. Quel est votre regard sur l'évolution du continent dans le contexte géostratégique actuel ? Quels sont les enjeux d'une meilleure intégration africaine ?

Hélène Le Gal : Le Président de la République française, M. Emmanuel Macron, a tourné sa diplomatie vers l'Afrique, vers le dialogue entre l'Afrique et l'Europe. C'est un dossier qui me tient à cœur. Je crois vraiment au développement de ce continent jeune et étroitement lié avec l'Europe et avec la France.

L'Afrique détient le taux d'entrepreneurs le plus haut au monde. Les PME représentent 90 % des entreprises et 60 % des emplois, mais ces dernières, tout comme les start-up, sont confrontées à l'obstacle du financement.

Dans son discours de Ouagadougou, en novembre 2017, le Président de la République française a exprimé sa volonté de faire de l'Afrique un lieu d'innovations. Concrétisation de cet engagement, l'initiative Choose Africa a été lancée en mars 2019 : au moins 2,5 milliards d'euros vont être consacrés, à travers l'Agence française de Développement, au financement et à l'accompagnement de près de 10 000 start-up, TPE et PME africaines d'ici 2022.

Depuis quelques années, le Maroc affiche sa volonté de devenir un hub africain de référence pour les entreprises qui souhaitent se développer sur le continent. Comment les investisseurs français perçoivent-ils ce positionnement ?

Depuis au moins une décennie, le Maroc renforce son positionnement comme plateforme vers l'Afrique à travers notamment la présence croissante des plus grandes entreprises marocaines sur le continent. À ce titre, les groupes bancaires ont joué un rôle de précurseurs. Le retour du Royaume au sein de l'Union africaine début 2017 appuie cette ambition.

Sous l'impulsion des autorités marocaines, des groupes français ont ainsi développé au Maroc, dans un grand nombre de secteurs, une stratégie de localisation de fonctions régionales ou internationales ou s'y sont implantés pour bénéficier des accords de libre-échange signés par le Royaume avec certains pays africains.

À l'occasion du Forum économique organisé par la CGEM et le MEDEF « Bâtir des ponts pour la croissance et l'emploi » en novembre 2017 à Rabat, en marge de la dernière Rencontre de Haut Niveau, le Premier Ministre, M. Édouard Philippe, a réaffirmé la volonté française de mener des actions en Afrique de concert avec le Maroc, à travers des co-investissements, des accords commerciaux et le déploiement conjoint d'entreprises.

Le Maroc et la France sont des partenaires de longue date. Comment voyez-vous l'évolution de ce partenariat dans les années à venir ? Pensez-vous que la France (aujourd'hui premier bailleur de fonds) regagnera sa place de premier partenaire commercial du Maroc ?

Le partenariat d'exception fait de la France le premier partenaire économique du Maroc. La France est à la fois le premier investisseur et le premier contributeur d'aide publique au développement.

À l'heure où le Maroc réoriente progressivement ses priorités économiques et invente un nouveau modèle de développement, une dynamique nouvelle, gagnant-gagnant, émerge. De plus en plus d'entreprises marocaines rentrent sur le marché français pour y investir. Le Maroc fait ainsi partie du top 25 des pays investisseurs en France et est devenu le 1^{er} pays investisseur du continent africain en 2018. Ces évolutions sont très positives, elles traduisent la maturité de nos relations économiques.

L'excellence de nos relations permet de contribuer à innover dans nos formes de partenariat, notamment pour contribuer davantage aux priorités marocaines visant l'émergence d'un secteur privé compétitif et d'un modèle de croissance plus durable, inclusif et créateur d'emplois.

Cet engagement réitéré devrait trouver une illustration lors du sommet Afrique-France 2020 qui se tiendra à Bordeaux au mois de juin prochain à travers un salon des solutions qui permettra de mettre en lumière les initiatives entre acteurs africains, notamment marocains, et français sur la ville durable.

La France attire également de plus en plus d'investisseurs marocains. Quels sont les avantages offerts par le pays et quels sont les secteurs les plus attractifs ?

La France est effectivement l'un des pays préférés des investisseurs marocains. Avec un stock d'IDE s'élevant à 3,1 milliards de dirhams à fin 2017, elle est le troisième pays récipiendaire d'IDE marocains à l'étranger. Les Marocains investissent en France principalement dans les transports et l'entreposage, l'industrie chimique ou l'industrie manufacturière. L'attractivité de la France repose sur divers facteurs. Premièrement, pour son marché : la France est la sixième économie mondiale, son positionnement géographique et ses infrastructures de transport de qualité en font un « hub » vers l'Europe, et elle bénéficie d'une démographie dynamique, signe de confiance en l'avenir. Par ailleurs, la France bénéficie d'une main-d'œuvre bien formée, particulièrement qualifiée et productive (9^e plus forte productivité au niveau mondial). En outre, la France investit de façon importante dans la recherche et le développement, dispose d'infrastructures de qualité, d'un environnement

administratif et réglementaire qui s'est considérablement amélioré ces dernières années et d'un système financier résilient. Pour toutes ces raisons, la France est devenue en 2018 le pays le plus attractif de l'Europe continentale et celui au sein de l'Union européenne qui accueille le plus d'investissements de production et d'activités de R&D – pas moins du quart des projets recensés en Europe dans le secteur des médicaments et biotechnologies, de l'agroalimentaire et de la R&D.



« La France est effectivement l'un des pays préférés des investisseurs marocains. Avec un stock d'IDE s'élevant à 3,1 milliards MAD à fin 2017, elle est le troisième pays récipiendaire d'IDE marocains à l'étranger. »

En décembre prochain aura lieu la XIV^e Rencontre de Haut Niveau (RHN). Quels seront les principaux axes de coopération mis en avant ? Quel bilan peut-on dresser des accords signés en 2017 lors de la dernière RHN ?

La Rencontre de Haut Niveau des 15 et 16 novembre 2017 a permis la signature d'accords économiques et financiers dans de nombreux domaines, lesquels ont connu depuis de fructueuses déclinaisons.

Je signalerai à titre d'exemple la coopération dans le secteur numérique avec l'instruction en cours d'un financement français (FEXTE) au bénéfice de l'Agence marocaine du développement digital. Concernant les TPME, les orientations tracées à la RHN ont abouti à la signature cet été d'un contrat entre Bpifrance et la Caisse Centrale de Garantie visant à consolider l'appui institutionnel au financement des petites entreprises innovantes. Cette assistance technique vient compléter la contribution actée lors de la RHN de 2017 au Fonds Innov Invest pour un montant de 40 millions de dirhams. La RHN de décembre prochain permettra la concrétisation de nouveaux accords en matière de soutien à l'emploi et à l'environnement des TPME. Elle vise également une meilleure coopération dans le secteur du ferroviaire, dans la continuité du succès de la ligne à grande vitesse entre Tanger et Casablanca, dans le domaine des infrastructures portuaires et navales ainsi qu'en matière de propriété industrielle. Plus globalement, face au défi de l'emploi et de l'insertion professionnelle des jeunes, le forum économique qui se tiendra en marge de la RHN devrait mettre en exergue la volonté des entreprises françaises de continuer à contribuer à la création d'emplois, à la formation et à la montée en gamme de l'économie marocaine.





Hélène Le Gal, Ambassadrice de France au Maroc.

© Ambassade de France au Maroc

»»» **Depuis le lancement de la nouvelle stratégie en 2018, comment se porte aujourd'hui le commerce extérieur français ? Quel est le profil des entreprises françaises implantées au Maroc ?**

La nouvelle stratégie du gouvernement en matière de commerce extérieur a déjà porté ses fruits, grâce à des politiques agissant en faveur de la compétitivité, à une meilleure articulation des priorités exports et au déploiement du dispositif France Export. En 2018, le volume des exportations françaises a augmenté de près de 4 %, une augmentation plus forte que celle des importations et/ou encore des échanges globaux de marchandises (3 % en 2018). Dans ces conditions, pour la première fois depuis 2012, le commerce extérieur français a contribué positivement à la croissance (à hauteur de +0,7 point).

En outre, cette nouvelle stratégie a contribué à dynamiser le commerce franco-marocain. Portées par le secteur agricole et celui des matériels de transport et des produits métalliques et métallurgiques, les exportations françaises vers le Maroc ont augmenté de 14,6 % à fin août 2019 par rapport aux huit premiers mois de l'année 2018, s'élevant à 3,2 milliards d'euros.

Les entreprises implantées au Maroc, plus de 900 au total, interviennent dans tous les secteurs. 32 d'entre elles appartiennent au CAC 40, mais il y a également de nombreuses PME parmi elles.

Selon vous, comment peut-on faciliter l'implantation des entreprises françaises au Maroc ? Quelles sont les actions prioritaires qui seront mises en place dans le cadre de la Team France Export ?

Je me réjouis de la mise en place de la Team France Export en février 2019 et de l'octroi de la concession de service public à la CFCIM, qui devient ainsi le correspondant unique des entreprises françaises souhaitant s'implanter ou se développer au Maroc. Il s'agit d'une véritable refonte du dispositif public en vue d'améliorer l'accompagnement des entreprises françaises, et notamment des PME et TPI, dans leur démarche à l'export. Cette démarche repose notamment sur la mise en place de guichets uniques en régions et de correspondants uniques dans les pays cibles. Le Maroc préfigurerait cette organisation puisque cela fait déjà plusieurs années que la CFCIM réalisait cette mission pour le compte de Business France.

Au Maroc, la CFCIM, qui travaille en coordination étroite avec l'Ambassade de France, permet aux entreprises françaises de bénéficier d'un guichet unique auquel il est possible de s'adresser pour faire un diagnostic, identifier les bons marchés en fonction des capacités et des modèles d'affaires et être orienté vers les acteurs locaux répondant aux besoins. L'Ambassade de France et la CFCIM sont liées par un mémorandum d'entente destiné à renforcer encore l'efficacité d'une coopération au service des intérêts économiques français. ▀



SERVIR

LES INTÉRÊTS DE NOS ADHÉRENTS

Créer et activer de
nouveaux réseaux /
Faciliter les démarches
administratives / Développer
la notoriété de nos
adhérents

52

chefs d'entreprise
au Conseil d'Administration

100

collaborateurs
au service de votre
performance

INFORMER

SUR LA RÉALITÉ & LES OPPORTUNITÉS DU MARCHÉ

Garantir une information
objective sur la réalité du
marché / Diffuser aux
adhérents la bonne informa-
tion, au bon moment /
Appréhender un marché

70.000

lecteurs / mois
La revue Conjoncture
Le site d'information
La newsletter

1.000

demandes d'information
réglementaire, juridique, fiscale,
douanière..., traitées par an

ACCÉLÉRER

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 / Proposer des formules
de foncier avantageuses /
Former

3 905

accompagnements
depuis 2016

1.800

rendez-vous B to B
organisés au Maroc par an

PARTAGER

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 business
forums incontournables

Plus de **300**
exposants
et quelque

15.000
visiteurs

sur nos salons professionnels
et forums d'affaires

Plus de **2.500**
adhérents

reçus chaque année sur nos

60

événements
de la vie associative

VOUS L'AUREZ COMPRIS !

Être membre de la CFCIM, la plus importante Chambre de Commerce et d'Industrie Française à l'International, c'est rejoindre près de 4000 entreprises adhérentes au Maroc, mais aussi intégrer un réseau international de 34000 membres. La CFCIM vous propose une gamme de plus de 50 services d'appui aux entreprises.

LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !

CONTACTS

SIÈGE

15, avenue Mers Sultan - 20130 Casablanca
(+212) (0)5 22 20 90 90
cfcim@cfcim.org

www.cfcim.org



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



Cécile HUMBERT-BOUVIER

Protection de la propriété industrielle et lutte contre la contrefaçon. Tel était le thème du déplacement au Maroc au début du mois de novembre d'une délégation d'une dizaine d'entreprises emmenée par l'Union des fabricants (Unifab), l'association française qui promeut la protection de la propriété intellectuelle et la lutte contre la contrefaçon. Ces entreprises ont pu sensibiliser leurs interlocuteurs marocains

(douanes, Institut de Criminalistique de la Gendarmerie Royale, Police judiciaire) à leurs problématiques et échanger tant avec les services de l'Ambassade qu'avec les experts de la CFCIM. En marge de cette mission d'entreprises, les directeurs généraux respectifs des offices français (INPI) et marocain (OMPIC) de la propriété industrielle ont tenu leur commission mixte annuelle. Le volet promotion de la propriété intellectuelle au service des entreprises sur les territoires africains était au centre des discussions de cette rencontre. Parmi les axes de coopération, les offices se sont entretenus sur le soutien à l'innovation et aux jeunes entreprises innovantes. Il a notamment été question du projet « Carrés des innovateurs » lancé le 25 avril 2019. Cette plateforme digitale a pour objectif de préserver les droits des entrepreneurs et de sécuriser leurs investissements en offrant des services simples, transparents et accessibles autour de la création d'entreprise, la promotion de la créativité, de l'innovation et de la propriété industrielle.

Cette commission mixte s'inscrit plus largement dans une stratégie commune des offices concernant l'Afrique. Ainsi, l'INPI et l'OMPIC souhaitent mutualiser leurs forces concernant l'appui à l'OAPI (Organisation africaine de la propriété industrielle) à travers le soutien de nos entreprises sur les territoires africains, mais également dans les synergies à mettre en place dans la lutte contre la contrefaçon. ▶

L'économie en mouvement

Un chiffre en perspective

3,5 %

Le Projet de Loi de Finances prévoit un déficit budgétaire à hauteur de 3,5 % pour 2020

Tout en maintenant l'objectif d'un déficit budgétaire de 3 % du PIB à horizon 2021, le PLF vise un déficit intermédiaire de 3,5 % pour 2020 (contre 3,6 % escompté pour 2019). Pour ce faire, le gouvernement mise notamment sur la hausse des recettes fiscales (+14,9 % de recettes TVA) et douanières (+9 %). Le gouvernement prévoit également 3 Mds MAD de recettes issues des privatisations. L'emblématique hôtel Mamounia de Marrakech et la centrale électrique de Tahaddart (près d'Assilah) sont listés. Ces recettes supplémentaires permettraient de compenser la hausse de 3,7 % des dépenses du budget général de l'Etat, qui s'élèvent à 300 Mds MAD (hors comptes spéciaux du Trésor, amortissement de la dette publique et services de l'Etat gérés de manière autonome). Cette augmentation, portée par les hausses de 23,1 % des dépenses de personnel et de 7,0 % de matériel et dépenses diverses, est toutefois compensée par une diminution de 25,8 % des charges communes (compensation au gaz butane, retraites, prévoyance sociale...). Cependant, ces variations importantes s'expliquent essentiellement par la comptabilisation des cotisations de l'Etat au titre de la prévoyance sociale en tant que dépenses de personnel et non plus comme charges communes. Compte non tenu de ces cotisations, les dépenses de personnel augmentent de 6,7 %, du fait de la hausse des salaires accordée à l'issue du dialogue social du printemps dernier.

▶ arthur.francois@dgtresor.gouv.fr

La Chronique économique

Budget de l'Etat : priorité au capital immatériel et au social

En lien avec les orientations royales, le capital immatériel est la priorité du gouvernement. Ainsi, plus de 30 % des dépenses du budget général de l'Etat seront consacrées, d'une part, à l'éducation, la formation professionnelle et l'enseignement supérieur (72,4 Mds MAD), d'autre part, à la santé (18,7 Mds MAD) – des budgets en hausse de respectivement de 16,75 % et 14,41 %.

A ce titre, le PLF prévoit la création de 20 000 postes budgétaires répartis entre le secteur de la santé (4 000 postes) et le ministère de l'Education nationale (16 000 postes). Le développement du préscolaire et le renforcement de la dimension professionnalisante de l'enseignement supérieur sont érigés en priorité. Pour la formation professionnelle, l'ouverture d'une nouvelle génération de 12 centres de formation appelés Cités Régionales

des Métiers et des Compétences est prévue pour 2021. Pour la santé, le gouvernement s'engage à la poursuite des actions engagées précédemment (généralisation du RAMED, extension des nouveaux CHU) et instaure l'exonération de la TVA sur les vaccins (taxés à 7 % précédemment).

Au-delà du capital immatériel, les efforts dans les secteurs sociaux seront poursuivis. Le salaire minimum augmentera à nouveau de 5 % au 1^{er} juillet 2020, au titre du dialogue social, suite à une première hausse de 5 % déjà en juillet 2019. En outre, le programme de réduction des disparités territoriales et sociales, ainsi que la 3^{ème} phase de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH), initiés en 2017 et 2019, se poursuivront jusqu'en 2023.

▶ arthur.francois@dgtresor.gouv.fr

Secteur à l'affiche

Présentation de l'offre céréalière française au Maroc

Organisée par France Export Céréales (FEC), la présentation de l'offre céréalière française pour la nouvelle campagne de commercialisation 2019-20 a rassemblé plus de 280 opérateurs marocains auxquels s'est jointe une délégation française supérieure à 50 personnes représentant 35 sociétés. Depuis plus de 20 ans, la France est le premier fournisseur de blé tendre du Maroc et contribue également à ses approvisionnements en orge et ponctuellement en blé dur. Cette année, le Maroc annonce une récolte céréalière très moyenne de 5,18 Mt et devra, une nouvelle fois, faire appel au marché mondial. La France, de son côté, a moissonné la deuxième meilleure récolte de blé de son histoire.

Les interventions ont porté sur la très bonne qualité de la récolte française 2019, puis l'état des lieux et les perspectives du marché mondial. La séance s'est clôturée par une intervention de Madame Hélène LE GAL, Ambassadrice de France au Maroc, qui a su valoriser les actions que mène France Export Céréales au Maroc, tout en mettant en lumière l'excellence des relations diplomatiques mais aussi économiques entre les deux pays. Ce séminaire fut l'occasion également de mettre en avant la coopération technique menée par France Export Céréales au Maroc et en Afrique subsaharienne, que ce soit le démarrage en septembre 2019 de l'école professionnelle de boulangerie/viennoiserie ou encore la formation organisée et financée par FEC de 11 stagiaires meuniers provenant du Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun, RDC et Mauritanie à l'école de meunerie de Casablanca.

✉ xavier.vant@dgtresor.gouv.fr

Relations France-Maroc

Déplacement au Maroc de Stephan Dubost, Secrétaire général adjoint du Sommet Afrique-France 2020



M. Stephan Dubost, Secrétaire général adjoint du Sommet Afrique-France 2020 sur la ville et les territoires durables

© Ambassade de France

Stephan Dubost, Secrétaire général adjoint du Sommet Afrique-France 2020 sur la ville et les territoires durables, s'est déplacé au Maroc du 28 au 31 octobre 2019 afin de présenter le Sommet, qui se tiendra à Bordeaux du 4 au 6 juin 2020, aux autorités publiques et entreprises marocaines. Sa visite a coïncidé avec le déplacement d'une délégation de 40 entreprises organisé par le MEDEF et BPI France, auquel il a été largement associé. M. Dubost est ainsi intervenu à l'occasion de plusieurs rencontres :

- Au niveau ministériel : M. Aziz Rebbah, Ministre de l'énergie, des mines et de l'environnement ; plusieurs Gouverneurs centraux de la Direction générale des collectivités locales au Ministère de l'intérieur ; M. Khalid Cherkaoui, Secrétaire général du Département de l'équipement, du transport et de la logistique ; M. Fouad Yazough, Ambassadeur, Directeur général des relations bilatérales, au Ministère des affaires étrangères, de la coopération africaine et des Marocains résidant à l'étranger ;

- Au niveau régional : M. Mustapha Bakkoury, Président de la région Casablanca-Settat ;

- Au niveau du secteur privé : M. Mohammed Bachiri, Président par interim, et M. Jalal Charaf, Directeur général délégué, de la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM).

M. Dubost a également participé à trois événements :

- Futur.e.s in Africa, organisé dans le cadre de la coopération nouée entre les régions Ile-de-France et Casablanca-Settat, qui vise à connecter le système numérique français et marocain et plus largement africain, et à promouvoir l'innovation au service des territoires durables ;

- Séminaire sur le thème « La transition vers des villes durables : une ambition africaine » organisé par l'Ambassade de France et le Conseil économique, social et environnemental marocain, le 30 octobre à Casablanca, dans la perspective du Sommet Afrique-France 2020 ;

- Pollutec Maroc dans le cadre duquel 30 entreprises françaises ont été exposées sur le Pavillon France, monté par Business France.

Le portail internet du Sommet est <https://sommetafriquefrance2020.org/>

✉ laurence.jacquot@dgtresor.gouv.fr

Affaires à suivre



Le Maroc se hisse à la 53^{ème} place du classement Doing Business 2020 et gagne 7 places par rapport à 2019. Le Royaume obtient la note de 73,4 sur 100, contre 71,7 l'année précédente. Le Maroc se place désormais au 3^{ème} rang dans le monde arabe et au 1^{er} en Afrique du Nord. Cette amélioration générale cache cependant de moins bonnes performances que l'année dernière en termes de « création d'entreprise » (43^{ème} contre 34^{ème}) et d'obtention de prêts (116^{ème} contre 112^{ème}). ➡ Le Maroc et le Royaume-Uni signent un accord-cadre d'association.

Les deux pays ont signé le 27 octobre un accord d'association qui rétablira, quand le Royaume-Uni quittera officiellement l'UE, l'ensemble des avantages qu'ils s'accordaient mutuellement dans le cadre de l'Accord d'Association Maroc-Union Européenne. Cet accord est complété par une déclaration politique et deux accords sous forme d'échange de lettres portant sur un mécanisme de règlement des différends et sur l'accès au marché britannique de l'ensemble des produits issus de la région du Sahara marocain. Pour l'heure, les relations économiques bilatérales sont toujours régies par l'accord d'association Maroc - UE.

➡ Trois nouvelles usines d'industrie aéronautique inaugurées à Casablanca, dont une française.

Le ministre de l'Industrie, Moulay Hafid Elalamy, a inauguré les nouvelles usines de la Société d'Etude et de Fabrication des Outillages Aéronautiques (EFOA, groupe We Are), de Tacaero (Etats-Unis) et ezip (Canada). L'usine d'EFOA a mobilisé un investissement de 50 M MAD et a permis la création de 55 postes d'emplois directs. La création de ce site fait suite à la signature d'un mémorandum entre l'EFOA et l'Office National des Aéroports en octobre 2018.

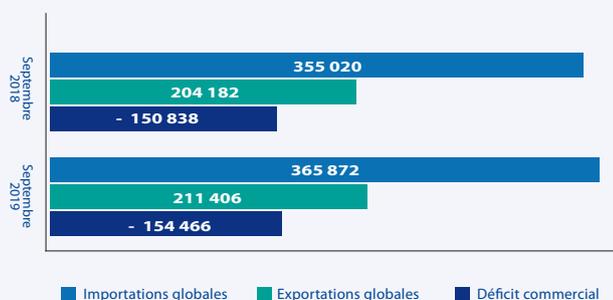
Indicateurs économiques et financiers

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



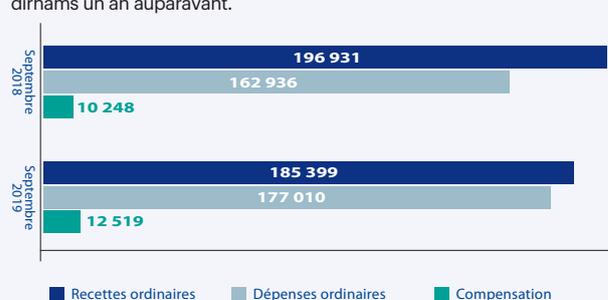
Balance commerciale

A fin septembre 2019, le déficit commercial s'est aggravé de 2,4% par rapport à la même période en 2018.



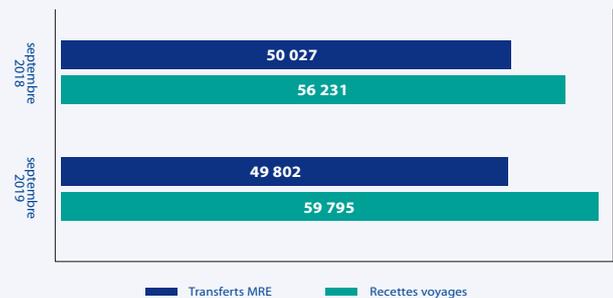
Finances publiques

A fin septembre 2019, la situation de la finance publique fait ressortir un déficit budgétaire de 32,3 milliards de dirhams contre 26,3 milliards de dirhams un an auparavant.



Transferts des MRE & Recettes Voyages

Les recettes de voyages et les transferts des MRE ont enregistré respectivement une hausse de 6,3% et une légère baisse de 0,4% à fin septembre 2019.



Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'octobre 2019, le MASI a enregistré une légère baisse de 0,7%, portant sa performance depuis le début de l'année à 1,1%.



Inflation

L'inflation s'est établie à 0,2% au troisième trimestre 2019 après 0,1% un an auparavant. Cette évolution est le résultat de la baisse de 0,9% de l'indice des produits alimentaires et de la hausse de 0,9% de celui des produits non alimentaires. (en glissement annuel)



					Var %/pts
Échanges extérieurs	Importations globales (en mdh)	sept. 18/	355 020	365 872	3,06 %
	Exportations globales (en mdh)	sept. 19	204 182	211 406	3,54 %
	Déficit commercial		-150 838	-154 466	2,41 %
	Taux de couverture (en %)		57,5 %	57,8 %	26,86 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		50 027	49 802	-0,45 %
	Recettes voyages (en mdh)		56 231	59 795	6,34 %
Monnaie et crédit	Agrégat M3 (en mdh)	sept. 18/	1288 806	1342 441	4,16 %
	Réserves Internationales Nettes (en mdh)	sept. 19	224 491	232 939	3,76 %
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		186 459	203 756	9,28 %
	Créances sur l'économie (en mdh)		1 005 675	1 057 642	5,17 %
	Dont Créances des AID (en mdh)		861 951	902 719	4,73 %
	Crédit bancaire		854 541	898 402	5,13 %
	Crédits immobiliers (en mdh)		265 707	274 737	3,40 %
	Crédits à l'équipement (en mdh)		172 064	177 619	3,23 %
	Crédits à la consommation (en mdh)		53 868	56 156	4,25 %
Prix	Indice des prix à la consommation (100=2006)	sept. 18/			
	Indice des prix à la consommation	sept. 19	120,0	120,2	0,17 %
	Produits alimentaires		128,6	127,5	-0,86 %
	Produits non-alimentaires		113,6	114,6	0,88 %
	Taux de change (prix vente)				
1 EURO	déc. 18/	11,0	10,7	-1,99 %	
1 \$ US	oct. 19	9,6	9,6	0,54 %	
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(52 semaines)	déc. 18/	2,45 %	2,31 %	-14,0
	(2 ans)	sept. 19	2,60 %	2,39 %	-21,0
	(5 ans)		2,86 %	2,58 %	-28,0
	(10 ans)		3,37 %	2,97 %	-40,0
Bourse Des valeurs	MASI (en points)	déc. 18/	11 364,31	11 484,30	1,06 %
	MADEX (en points)	oct. 19	9 233,00	9 358,70	1,36 %
Activités sectorielles					
Énergie	Énergie appelée nette (GWh)	août 18/	24 846	25 989	4,60 %
	Consommation d'électricité (GWh)	août 19	20 040	20 302	1,31 %
Industrie	Exportation de l'Automobile (en MDH)	sept. 18/	54 163	56 358	4,05 %
		sept. 19			
Mines	Chiffres d'affaires à l'exportation OCP (en mdh)	août 18/	33 879	34 349	1,39 %
		août 19			
BTP	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	août 18/	9 799	9 998	2,03 %
		août 19			
Tourisme (milliers de touristes)	Nuitées dans les EHC	août 18/	16 053	16 903	5,29 %
	Arrivées de touristes y compris MRE	août 19	8 713	9 266	6,35 %
Marché d'Automobile	Ventes automobiles au Maroc (en unités)	sept. 18/	127 820	116 863	-8,57 %
		sept. 19			

Échanges extérieurs

Les résultats préliminaires relatifs aux échanges extérieurs à fin septembre 2019, font ressortir un rythme de progression, en valeur absolue, des importations (+10,9 milliards de dirhams) plus important que celui des exportations (+7,2 milliards de dirhams), ce qui se traduit par une aggravation du déficit commercial de 2,4 %. Ce dernier se situe à 154,5 milliards de dirhams. La hausse des importations est principalement imputable à l'accroissement des importations de biens d'équipement (+7,8 MMDH), des produits finis de consommation (+3,4 MMDH) et des achats de demi-produits (+3,2 MMDH). S'agissant des exportations, elles se sont améliorées de 3,5 % pour atteindre 211,4 milliards de dirhams. Cette évolution s'explique par la progression de la plupart des secteurs, notamment : Produits de l'agriculture et agroalimentaire (+2,3 MMDH), Automobile (+2,2 MMDH), Aéronautique (+1,1 MMDH) et Ventes des phosphates et dérivés (+171 MDH).

La consommation des ménages

La consommation des ménages a bénéficié à l'issue du troisième trimestre 2019 de l'évolution toujours maîtrisée de l'inflation (hausse de 0,2 % de l'IPC à fin septembre 2019), l'amélioration de la situation du marché de travail au deuxième trimestre (taux de chômage de 9,3 % contre 10 % au premier trimestre) et du bon comportement des crédits à la consommation (+4,2 % à fin septembre 2019).

BTP

Les ventes de ciments se sont améliorées de 2 % au terme des neuf premiers mois de l'année 2019. Les ventes ont atteint 10 millions de tonnes contre 9,8 millions de tonnes au cours de la même période en 2018. Quant au financement des opérations immobilières, les crédits immobiliers ont enregistré, toujours durant la même période, une progression de 3,4 % pour s'établir à 274,7 milliards de dirhams. Ils ont été soutenus par le bon comportement des crédits alloués à l'habitat (+4,5 % à 213,1 milliards de dirhams).

Bourse de Casablanca

À fin octobre 2019, le MASI s'est établi à 11 484,3 points, affichant une performance annuelle de +1,06 %. Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont respectivement été enregistrées par les secteurs Sociétés de placement immobilier (+7,27 %), Distributeurs (+3,3 %) et Matériels, logiciels et services informatiques (+2,82 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, les indices Sylviculture et papier (-12,16 %), Ingénieries et biens d'équipement industriels (-8,54 %) et Industrie pharmaceutique (-6,5 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est élevée à 590,5 milliards de dirhams, en hausse de 1,4 % par rapport à fin 2018.

► Département Analyse & Recherches
M.S.IN société de bourse

Le commerce mondial de services en croissance rapide, d'après l'OMC

Le rapport 2019 sur le commerce mondial de l'OMC décrit la progression remarquable de la part des services dans le commerce mondial qui est passée de 9 % en 1970 à plus de 20 % aujourd'hui. Si la digitalisation joue un rôle primordial, il existe encore de nombreuses barrières qui freinent ce développement.

« Les services sont souvent sous-estimés dans les discussions sur le commerce mondial. Ils représentent pourtant la majorité du commerce dans de nombreuses économies développées et sont aussi en expansion rapide dans de nombreuses économies en développement », souligne Roberto Azevêdo, Directeur Général de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), en introduction du rapport 2019 de l'OMC sur le commerce mondial. Intitulé « Le futur du commerce de services », le document démontre que les services ont pris une part considérable dans l'économie et les échanges internationaux ces dernières décennies.

La proportion des services dans le commerce mondial est en effet passée de seulement 9 % en 1970 à plus de 20 % aujourd'hui. L'OMC estime même qu'elle pourrait atteindre le tiers du commerce mondial en 2040.

Entre 2005 et 2017, le commerce des services a crû en moyenne de 5,4 % par an, bien plus vite que le commerce de biens. La distribution et les services financiers font partie des secteurs les plus globalisés : ils totalisent chacun près de 20 % du commerce mondial de services.

Le commerce de services reste largement dominé par les pays développés. Néanmoins, la part des pays en développement est en nette progression : en 2017, ils représentaient 25 % de l'export de services et 34,4 % de l'import de services, même si seulement cinq d'entre eux concentrent la majorité des flux. Les pays les moins avancés sont, de leur côté, totalement marginalisés : en 2017, ils ont généré 0,3 % de l'export de services et 0,9 % de l'import de services. Pour les économies en développement, le commerce de services offre des avantages considérables par rapport au commerce de biens : les investissements sont moins importants, les infrastructures moins lourdes, les résultats plus rapides...

La technologie joue un rôle primordial dans ces dynamiques. Le commerce de services est en effet facilité grâce à la digitalisation. Celle-ci représente en particulier une chance pour les



économies en développement en facilitant les relations avec le reste du monde. Elle encourage aussi les PME opérant dans le tertiaire à exporter.

L'OMC décrit un certain nombre de bénéfices liés à l'expansion des services dans l'économie mondiale et le commerce international. Au-delà d'une meilleure accessibilité aux services pour les entreprises et les consommateurs (ce qui participe directement à la croissance), on constate en outre une diminution des inégalités, notamment parce le secteur est plus féminisé.

Pourtant, l'ouverture à l'international du commerce de services est bien moins avancée que celle du commerce de biens, selon les auteurs du rapport, qui qualifient les services de « moteur de la globalisation du 21^e siècle ». Les barrières mises en place par les États sont plus importantes que pour le commerce de biens. Même si des réformes menées ces dernières années ont permis de réduire ces barrières, la digitalisation a aussi atténué certains obstacles. *

► Rémy Pigaglio

Le tourisme, un levier de développement insuffisamment exploité en Afrique

Afin de mettre en lumière les perspectives du tourisme et son impact potentiel en Afrique, PremiumTravelNews a invité Leila Farah Mokaddem, Country Manager au Maroc de la Banque Africaine de Développement (BAD) le 15 octobre dernier à Casablanca dans le cadre du cycle de conférences-débats les « Mardis du Tourisme ». En effet, le secteur offre de réelles opportunités pour le continent, mais il reste toutefois très peu exploité. 63 millions de touristes visitent l'Afrique chaque année. Cela représente un chiffre d'affaires de 36 milliards de dollars, soit à peine 3 % des recettes mondiales. À titre d'exemple, la France à elle seule a reçu en 2018 plus de 80 millions de visiteurs. Après avoir exposé les activités de la BAD et sa stratégie quinquennale en Afrique, Leila Farah Mokaddem est notamment revenue sur les projets touristiques financés par la banque au Maroc, tels que l'aéroport Marrakech Menara, ou encore l'aide pour le développement des coopératives féminines d'artisanat et de produits du terroir. Pour jouer un véritable rôle de levier, le tourisme doit être appréhendé de manière intégrée à l'échelle du continent. Il doit impliquer l'ensemble des

acteurs concernés : organismes publics, opérateurs privés, associations... Enfin, le tourisme doit surtout être inclusif afin que les populations locales bénéficient en priorité des retombées. *



Le G20 donne son feu vert au projet de taxe GAFA de l'OCDE

Les ministres des finances du G20, réunis à Washington, ont validé le 18 octobre dernier la proposition de « taxe GAFA » élaborée par l'OCDE. Les délicates négociations sur cet impôt international inédit vont désormais se poursuivre entre les 134 pays qui participent à ce mécanisme. L'objectif est d'atteindre un accord en juin 2020. Cette taxation vise les géants du numérique (GAFA pour « Google, Amazon, Facebook, Apple »), qui s'installent généralement dans des économies à fiscalité réduite. La proposition de l'OCDE, dévoilée le 9 juillet dernier, repose sur trois piliers, selon l'AFP. Le premier définit son champ d'application et inclut les multinationales « qui ont une interaction significative avec le public ». Le deuxième prévoit un système pour déterminer la possibilité de taxer une société en fonction de son chiffre d'affaires. Enfin, le troisième pilier concerne un mécanisme d'arbitrage en cas de litiges entre États et grands groupes. Plusieurs pays, dont la France, ont annoncé

ces derniers mois leur intention de créer des impôts nationaux visant spécifiquement ces géants du numérique. Devant cette menace, les États-Unis, dont proviennent la plupart de ces entreprises, ont finalement décidé de rejoindre les négociations pour un impôt international. *



PROFESSIONNELS ! PENSEZ À VOTRE SANTÉ

Souscrivez à la solution SEHHA
et profitez d'une couverture complète
et exclusive pour vous et votre famille

Contactez votre Conseiller en agence ou en ligne au **4243**

**1 COTISATION
OFFERTE***

أنتم المستقبل



الشركة العامة
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Produit garanti par La Marocaine Vie, Entreprise d'assurance et de réassurance régie par la loi n°17-99 portant code des assurances et commercialisé par Société Générale Marocaine de Banques, intermédiaire d'assurance, régie par la loi n° 17-99 portant code des assurances.

* Première prime mensuelle (correspondant à 2 mois) offerte aux 50 premiers clients ayant souscrit SEHHA Essentiel+ et aux 50 premiers clients ayant souscrit SEHHA Optimal+

Société Générale Marocaine de Banques I.S.A. à Directoire et à Conseil de Surveillance I 55, Bd Abdelmoumen 20100, Casablanca - Maroc I RC N°: 29987 I www.sgmaroc.com

ZOOM

- 30** En forte hausse, l'export marocain à la recherche de sa stratégie
- 34** Un nouveau régime pour les zones franches d'exportation
- 36** Portraits d'entreprises
Lamacom : implantée en Afrique, le regard tourné vers l'Europe
- 38** Portraits d'entreprises
Aït Manos : un zellige haut de gamme imaginé pour l'export
- 40** Entretien avec Niama El Bassunie, CEO de Waystocap

Export : une place à prendre pour les PME marocaines

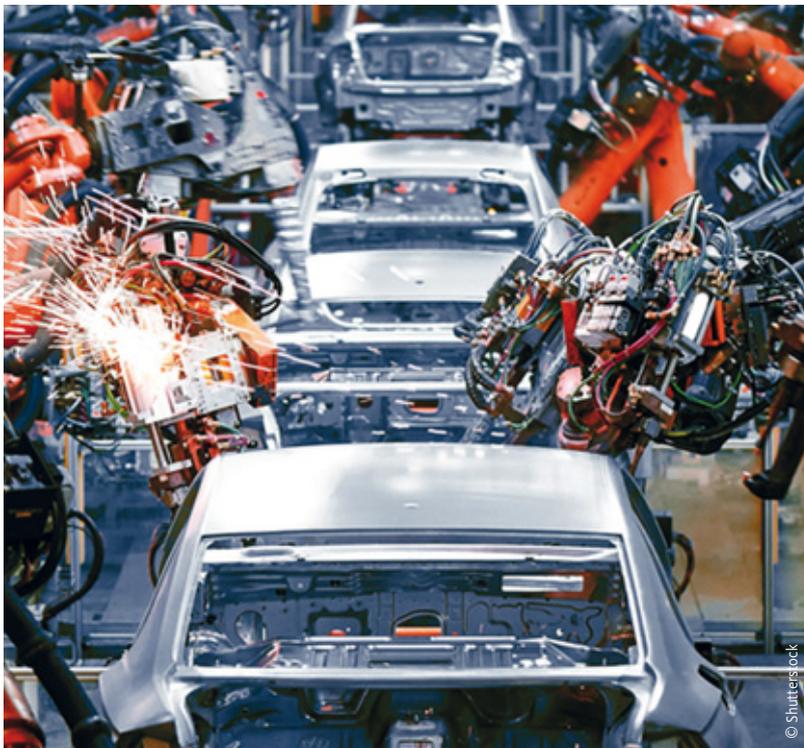


Bien que la situation de la balance des paiements s'aggrave d'année en année dans le Royaume, les exportations, en hausse constante, sont plutôt au beau fixe notamment grâce à l'automobile. Cette embellie cache pourtant une réalité : les sociétés exportatrices au Maroc sont généralement de grandes entreprises, notamment des banques, et/ou des filiales de multinationales. En effet, rares sont les PME marocaines qui se risquent à explorer de nouveaux marchés. Pour les aider à surmonter les freins d'ordre financier, réglementaire ou logistique, une nouvelle stratégie nationale s'impose.

Dossier réalisé par Rémy Pigaglio et coordonné par Nadia Kabbaj

En forte hausse, l'export marocain à la recherche de sa stratégie

Les exportations marocaines progressent fortement depuis des années. L'émergence de secteurs d'avenir a en effet changé la donne, même si les activités traditionnelles maintiennent leur cap. Pourtant, les PME restent à l'écart de cette dynamique.



Les exportations marocaines poursuivent leur tendance haussière. En 2018, elles se sont accrues de 10,6 %, après avoir enregistré une augmentation de 10,3 % en 2017, selon l'Office des Changes. Ces chiffres dépassent nettement la croissance du PIB qui stagne entre 3 et 4 % depuis plusieurs années. Dans ce régime de « croissance molle » que connaît le Maroc depuis la fin des années 2000, le secteur des exportations détonne donc clairement. « L'effort d'exportation, mesuré par le rapport entre les exportations et le PIB, s'inscrit en hausse depuis 2013, passant de 20,6 % à 23,4 % en 2017 et 24,7 % en 2018 », indique ainsi l'Office des Changes dans son rapport annuel 2018.

Le Royaume affiche néanmoins un déficit commercial important qui a atteint 205,9 milliards de dirhams en 2018. En effet, les importations sont elles aussi marquées par une hausse constante : elles ont augmenté de 9,8 % en 2018. Le taux de couverture s'élevait alors à 57,2 %, contre 56,8 % en 2017.

À la fin des années 2000, lorsque les exportations étaient largement dominées par les produits agroalimentaires, les phosphates et le textile, ces équilibres ont été profondément modifiés avec l'émergence des secteurs d'avenir comme l'aéronautique ou l'automobile. Depuis 2013, ce dernier est devenu le premier secteur exportateur alors qu'il était quasiment inexistant il y a encore une dizaine d'années. Suivent ensuite l'agroalimentaire, les phosphates et dérivés, le textile et cuir et l'aéronautique.

L'Europe, premier partenaire commercial

Les secteurs d'avenir ont bénéficié du soutien appuyé de l'État via le Plan d'Accélération Industrielle (PAI) lancé en 2014 par le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique. Ils ont notamment profité de la création de zones franches ou encore de subventions publiques. « Il y a quelques années, alors que le Maroc engageait une stratégie d'ouverture de son marché et de mise en place d'accords de libre-échange, l'État a constaté qu'il y avait un problème d'offre et de compétitivité. Le Gouvernement a alors décidé de lancer des stratégies sectorielles pour booster les offres exportables », rappelle Nabil Boubrahimi, Professeur d'économie à l'Université Ibn Toufaïl de Kénitra, spécialiste du commerce extérieur.

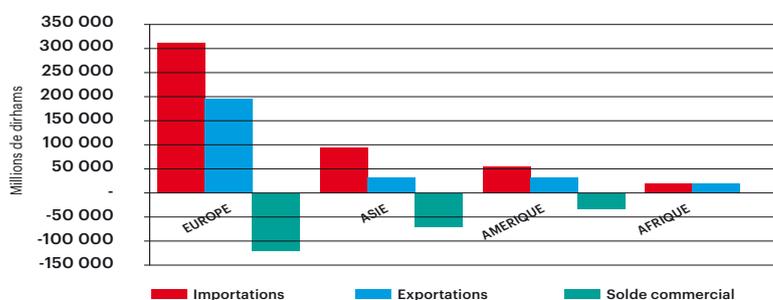
Ces bouleversements n'ont, en revanche, toujours pas remis en question les partenariats traditionnels du Maroc : l'Europe reste le principal partenaire commercial du Royaume en totalisant 66,4 % des échanges commerciaux du Royaume.

L'Espagne est le premier client et fournisseur du pays, talonnée par la France. Cette relation a été sécurisée par la signature d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne tandis que d'autres accords ont été conclus avec la Turquie ou encore les États-Unis.

L'Asie arrive loin derrière l'Europe avec 16,2 % des échanges, suivie de l'Amérique avec 11,1 % et de l'Afrique avec 5,3 %. Les échanges sont en hausse constante avec tous les continents. Mais, si le Maroc affiche sa volonté de se concentrer sur l'Afrique, les échanges avec le reste du continent ont baissé en 2016 et 2017 avant de repartir à la hausse en 2018.



Répartition géographique des échanges commerciaux Année 2018



Source : Rapport 2018 de l'Office des Changes sur le commerce extérieur.

Evolution des exportations des principaux secteurs

Millions de dirhams

Secteurs	2014	2015	2016	2017	2018	Variation 2018/2017	
						MDH	%
Automobile	42 795	51 747	58 415	64 111	72 351	+8 240	+12,9
Construction	19 682	24 679	29 783	31 565	34 272	+2 707	+8,6
Câblage	19 716	22 594	23 278	26 059	29 362	+3 303	+12,7
Intérieur véhicules et sièges	1 433	1 898	2 633	3 256	4 230	+974	+29,9
Agriculture et agro-alimentaire	39 036	45 942	50 109	54 437	58 109	+3 672	+6,7
Industrie alimentaire	23 419	26 852	29 472	31 689	32 373	+684	+2,2
Agriculture, sylviculture, chasse	13 115	16 291	17 690	20 769	23 521	+2 752	+13,3
Phosphates et dérivés	38 301	44 401	39 598	44 210	51 989	+7 779	+17,6
Textile et cuir	33 528	33 064	35 291	36 968	37 884	+916	+2,5
Vêtements confectionnés	20 151	20 200	21 952	23 317	23 773	+456	+2,0
Articles de bonneterie	7 379	7 018	7 462	7 553	7 798	+245	+3,2
Chaussures	2 896	2 927	2 992	2 999	3 082	+83	+2,8
Aéronautique	7 536	8 717	9 976	11 633	14 741	+3 108	+26,7
Assemblage	3 736	4 265	4 641	5 866	8 312	+2 446	+41,7
Electrical Wiring Integrated System (EWIS)	3 754	4 391	5 275	5 702	6 363	+661	+11,6
Electronique	6 810	7 119	7 371	8 160	8 940	+780	+9,6
Composants électroniques	4 255	3 992	4 181	4 397	4 627	+230	+5,2
Electronique de spécialité	2 555	3 127	3 190	3 763	4 316	+553	+14,7
Autres extractions minières	3 748	4 079	3 478	4 770	4 528	-242	-5,1
Minerai de cuivre	830	1 041	879	1 592	1 170	-422	-26,5
Sulfate de baryum	1 151	1 189	583	818	842	+24	+2,9
Minerai de plomb	562	573	662	805	816	+11	+1,4
Industrie pharmaceutique	986	1 048	1 100	1 161	1 257	+96	+8,3
Autres	28 068	21 923	20 313	23 391	25 357	+1 966	+8,4
Total	200 808	218 040	225 651	248 841	275 156	+26 315	+10,6

A partir de janvier 2019, les données des exportations des secteurs automobile, aéronautique et électronique sont appréhendées selon la nouvelle approche de structuration des secteurs en Ecosystèmes conformément au plan d'accélération industrielle et sont établies sur la base de listes d'opérateurs fournies et mises à jour par le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique. Les données de 2014 à 2018 sont en conséquence révisées selon cette approche.

Source : Rapport 2018 de l'Office des Changes sur le commerce extérieur.

Exportations par principaux produits

Millions de Dirhams

Produits	2016	2017	2018		Variation 2018/2017	
	MDH	MDH	MDH	Part %	MDH	%
Voitures de tourisme	28 875	30 972	33 533	12,2	+2 561	+8,3
Fils, câbles et autres conducteurs isolés pour l'électricité	23 538	26 323	30 197	10,9	+3 874	+14,7
Engrais naturels et chimiques	21 025	25 203	29 828	10,8	+4 625	+18,4
Vêtements confectionnés	21 953	23 317	23 774	8,6	+457	+2,0
Acide phosphorique	11 162	10 637	13 863	5,0	+3 226	+30,3
Crustacés, mollusques et coquillages	8 890	9 209	8 691	3,2	-518	-5,6
Phosphates	7 412	8 370	8 298	3,0	-72	-0,9
Articles de bonneterie	7 462	7 553	7 798	2,8	+245	+3,2
Préparations et conserves de poissons et crustacés	6 430	6 769	7 452	2,7	+683	+10,1
Parties d'avions et d'autres véhicules aériens ou spatiaux	4 261	5 532	7 444	2,7	+1 912	+34,6
Appareils pour la coupure ou la connexion des circuits électriques et résistances	5 772	6 496	7 417	2,7	+921	+14,2
Tomates fraîches	5 032	5 710	6 428	2,3	+718	+12,6
Sous total	151 812	166 091	184 723	67,1	+18 632	+11,2
Autres	73 839	82 750	90 433	32,9	+7 683	+9,3
Total des exportations	225 651	248 841	275 156	100,0	+26 315	+10,6

Source : Rapport 2018 de l'Office des Changes sur le commerce extérieur.

Les PME à l'écart

Les performances à l'export du Maroc sont avant tout réalisées par les grandes entreprises. En effet, alors qu'elles sont la colonne vertébrale de l'économie, les PME restent relativement à l'écart de l'export. Selon le rapport Euromed du FEMISE « Identification des obstacles à l'intégration dans les chaînes de valeurs mondiales des PME marocaines » de septembre 2019, elles représentent 40 % du PIB, 46 % de l'emploi, mais seulement 31 % des exportations.

« Dans le commerce international, il existe de fortes contraintes que les grandes entreprises peuvent supporter plus facilement », analyse Nabil Boubrahimi. Pourtant, l'export peut s'avérer nécessaire pour permettre le développement de l'entreprise. « Beaucoup d'entre elles sont passées du statut de PME à celui de grande entreprise grâce à l'export, car la taille du marché marocain n'est pas suffisante. »

Les chercheurs du FEMISE ont identifié les principaux obstacles rencontrés par les PME marocaines dans leur démarche à l'export. Interrogées, les entreprises citent, dans l'ordre, la capacité à pénétrer les marchés, l'obtention d'un financement, les coûts de transport, la lourdeur des procédures douanières, le coût de la couverture contre le risque de change, la faiblesse de la R&D, la difficulté d'adapter les produits aux normes imposées sur les marchés étrangers et, enfin le manque de main-d'œuvre qualifiée. Résultat,

**À peine 1 %
des 600 000
entreprises
du Royaume
exportent et
seulement 400
d'entre elles
réalisent 90 %
des flux.**

selon des chiffres du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique, relayés par L'Économiste, à peine 1 % des 600 000 entreprises du Royaume exportent et 400 d'entre elles réalisent 90 % des flux.

L'enjeu des prochaines années sera donc de réussir à insérer les PME marocaines dans la globalisation et, notamment, dans les chaînes de valeurs mondiales. L'étude du FEMISE montre que le Maroc est parvenu à améliorer son intégration à ces chaînes de valeurs entre 1995 et 2011, mais que la part de sa valeur ajoutée a diminué. Les chercheurs estiment que « le Maroc devrait accroître sa participation dans les [chaînes de valeurs mondiales] et surtout, augmenter la part de la valeur ajoutée contenue dans les exportations, qui est source de création de richesses pour le pays. Cela peut passer par une plus forte implication des PME dans les [chaînes de valeurs globales] et par une montée en gamme de son système productif ».

« Il existe une méfiance entre les PME et les banques »

Le discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI devant le Parlement à l'occasion de l'ouverture de la session parlementaire, le 11 octobre dernier, va dans ce sens. Le Souverain demande aux banques de faciliter l'accès au financement pour les PME et de mieux les accompagner. Il a notamment appelé à « soutenir les petites et moyennes entreprises spécialisées dans les activités



d'exportation, notamment vers l'Afrique, et leur permettre de capter une partie de la valeur ajoutée générée au profit de l'économie nationale ». Bank Al-Maghrib et le Groupement Professionnel des Banques du Maroc devront élaborer des mesures en ce sens.

« Il existe toujours une méfiance entre les PME et les banques. Ces dernières estiment que les PME ne sont pas capables d'aller à l'export, et les PME estiment que les banques imposent trop de critères pour accéder à leurs services. Les banques doivent changer de culture et ne plus chercher à minimiser le risque quand elles traitent avec ces entreprises. L'État, de son côté, doit notamment proposer des garanties », estime Nabil Boubrahimi.

Au-delà de la question du financement et du rapport avec les banques, le Maroc doit élaborer une nouvelle stratégie nationale de l'export. Celle-ci doit mettre en cohérence « les éléments de promotion des exportations », comme les désigne Nabil Boubrahimi : les accords signés avec les autres pays, les stratégies sectorielles, la stratégie nationale logistique. Selon le chercheur, « le gouvernement n'a pas encore trouvé cette stratégie. Elle devra permettre de donner une vision claire aux exportateurs et faire émerger des mesures courageuses pour les booster sur les marchés internationaux. ».*

► Rémy Pigaglio

Les dispositifs d'accompagnement dédiés à l'export

- **AMDIE** : l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations est issue de la fusion en 2017 de Maroc Export, de l'AMD I et de l'Office des Foires et Expositions de Casablanca (OFEC). Organe du Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique, elle est notamment chargée d'organiser la participation du Maroc aux salons internationaux, d'accompagner les investisseurs étrangers ou encore de planifier des missions au profit des entreprises qui souhaitent développer leur activité à l'export.

- **SMAEX** : la Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation est une société d'économie mixte créée par dahir en 1974. Elle propose deux types de produits d'assurance pour les opérations d'exportation. D'abord,

l'assurance-crédit de marché qui protège contre les risques de non-paiement et ensuite l'assurance export publique pour accompagner l'entreprise dans, par exemple, ses opérations de prospection ou encore sa participation aux salons internationaux.

- **ASMEX** : l'Association marocaine des exportateurs est une association professionnelle qui s'est donnée pour mission de promouvoir les exportations marocaines et d'accompagner les entreprises exportatrices.

- **Programme d'appui aux primo-exportateurs** : ce dispositif du Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique est destiné aux entreprises qui veulent se lancer à l'export. Il comprend un accompagnement via du conseil, des formations et des aides financières.

Un nouveau régime pour les zones franches d'exportation

Sous la pression de l'Union européenne, le régime fiscal des zones franches va se rapprocher du régime général. Si les multinationales se sont saisies des opportunités offertes par ces zones à fiscalité spéciale, les PME marocaines en sont presque absentes.



Le régime des zones franches du Maroc s'apprête à connaître un bouleversement. À commencer par leur nom : exit les « zones franches d'exportation », il faudra désormais les appeler « zones d'accélération industrielle », si le projet de Loi de Finances 2020, dévoilé mi-octobre, est adopté.

Mais c'est surtout un tout autre régime fiscal qui s'appliquera aux nouveaux venus. La période d'exonération de l'impôt sur les sociétés de 5 ans est maintenue, mais son taux au-delà de cette durée passe de 8,75 % à 15 %. Selon une déclaration du Ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique, Moulay Hafid Elalamy, relayée par la MAP, les entreprises implantées dans les zones franches avant cette réforme devaient continuer à bénéficier du taux de 8,75 % après les cinq premières années d'exonération.

Les 12 zones franches du Maroc accueillent les

entreprises à condition que leur activité soit consacrée à l'export. Une tolérance a été introduite en avril 2018 et les sociétés installées sont autorisées « à écouler sur le marché local des demi-produits et des biens d'équipement à hauteur de 15 % du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation, lors de l'exercice fiscal de l'année précédente », selon une circulaire de l'Administration des Douanes et Impôts Indirects.

Le Maroc, un paradis fiscal ?

Le projet de Loi de Finances 2020 va aussi modifier le régime fiscal des entreprises industrielles exportatrices (hors zones franches). Alors que l'impôt sur les sociétés sur le chiffre d'affaires à l'export était jusque-là de 17,5 %, il s'élèvera désormais à 20 %. Moulay Hafid Elalamy a promis, en revanche, que le taux de l'impôt sur les sociétés passerait à 20 % pour toutes les entreprises « dans les cinq prochaines années ».

Le Maroc répond ainsi aux critiques formulées par l'Union européenne (UE), qui a jugé déloyales ces fiscalités spéciales. L'UE a classé le Royaume sur la « liste grise » des paradis fiscaux en 2017. Une décision qui avait alors provoqué un branle-bas de combat au sein du Gouvernement marocain, sachant que l'Europe est le premier partenaire commercial du pays. Outre les zones franches et l'impôt sur les sociétés sur le chiffre d'affaires à l'export, le statut spécial de Casablanca Finance City serait remis en question.

Un coup de frein à de nouvelles implantations ?

Alors que le Maroc a bâti une grande partie de sa politique d'exportation sur les zones franches, ces évolutions ne risquent-elles pas d'hypothéquer de futurs investissements ? En quelques années, l'automobile est devenue le premier secteur exportateur du pays en grande partie grâce à l'implantation en zone franche de Renault, PSA et de leurs équipementiers. La montée en puissance de l'aéronautique a elle aussi été facilitée par l'ins-

tallation de sociétés majeures en zone franche, notamment à Midparc à Nouaceur.

« Nous sommes totalement passifs face à des stratégies qui sont décidées par les institutions financières internationales, l'UE, l'OCDE... Dans les années 1990, ceux-ci ont promu une stratégie de sous-traitance internationale. Les entreprises ne juraient alors que par les délocalisations. Le Maroc devait mettre en place des mécanismes d'incitation dans son système fiscal. Mais les pays du Nord considèrent désormais que c'est une concurrence fiscale déloyale », déplore l'économiste Najib Akesbi.

Le Maroc devra en tout cas poursuivre ses efforts pour offrir, au-delà de la question fiscale, un environnement des affaires favorable aux investissements. Avec l'objectif de permettre, à terme, aux entreprises marocaines de bénéficier du savoir-faire des multinationales implantées dans le pays. Mais, si ces dernières se sont saisies des avantages offerts par les zones franches, les sociétés marocaines, notamment les PME, semblent pour l'instant en retrait.

Les PME, absentes des zones franches

« Les PME marocaines ne sont pas en configuration de travailler dans ces zones, car les donneurs d'ordre travaillent plutôt avec des fournisseurs de premier ou deuxième rang, qui sont des filiales de multinationales », constate Nabil Boubrahimi, Professeur d'économie à l'Université Ibn Toufaïl de Kénitra, spécialiste du commerce extérieur.

Selon le chercheur, les PME marocaines peinent à se poser en partenaires crédibles et sont donc dans l'impossibilité de créer une activité d'exportation à valeur ajoutée qui prendrait sa place dans les zones franches. Elles auraient même des difficultés à assurer leur survie. « Le taux de mortalité est important au bout de seulement quelques années. Pour intégrer les chaînes de valeurs mondiales, notamment au sein des zones franches, elles [les PME] doivent pourtant accumuler de l'expérience. Il faut donc trouver le moyen de les encourager. Cela passe notamment par la création de dispositifs d'accompagnement efficaces. » *

► Rémy Pigaglio



3 questions à Abdelkader Sedjame,

Consultant en commerce international, ancien Chef des relations extérieures de Maroc Export

« Pour exporter vers l'Afrique, le Maroc doit gagner en valeur ajoutée »

Quelles opportunités représentent les marchés africains pour les entreprises marocaines ?

Ces marchés peuvent donner de l'oxygène à nos entreprises. Ils sont arrivés à un niveau de développement équivalent à celui du Maroc il y a une trentaine d'années. Ils ont donc besoin d'un savoir-faire que nous avons nous-mêmes acquis en travaillant avec les Européens. Mais les Égyptiens, les Turcs, les Chinois, etc. y sont déjà implantés. Je constate néanmoins que le regard de certains pays africains est tourné vers le Maroc. Cela a été possible grâce à la communication opérée par le Royaume, les salons qui ont été organisés, les missions, etc. Les Africains sont conscients que l'on peut travailler efficacement avec les Marocains.

Quels secteurs pourraient le mieux développer leurs exportations vers l'Afrique ?

Je travaille de près avec les secteurs de l'artisanat et des chaussures. Ils sont très exportables, tout comme l'agroalimentaire, les médicaments ou encore le BTP. Les pays africains possèdent par ailleurs des matières premières nobles de très grande qualité. Le Maroc pourrait les utiliser pour exporter des produits à forte

valeur ajoutée sur le marché international. Je réaliserai bientôt au Cameroun une mission commerciale de prospection et de partenariat pour la FEDIC (Fédération des industries du cuir). Nous allons étudier l'installation d'un showroom permanent. Dans ce pays comme dans d'autres, les grandes entreprises marocaines telles que les banques sont déjà présentes. Il faut donc que les PME profitent de ce réseau pour s'y implanter.

Comment faire face à la concurrence des autres pays ?

Nous devons abandonner le bas et moyen de gamme pour nous diriger vers le haut de gamme. Les Chinois fabriquent tout désormais, même des babouches ! Ainsi, il est important de gagner en valeur ajoutée. Le Maroc a des spécialités, par exemple dans l'artisanat, le cuir, le bois, l'agroalimentaire, le BTP, l'énergie, le matériel d'irrigation... Il a son mot à dire. Pour ce qui est de l'industrie moderne, je crois qu'il faut encourager des coopérations avec les Européens en faisant front commun et en tirant parti des avantages de l'Europe et de ceux du Maroc pour aller vers les marchés africains. *

► Propos recueillis par Rémy Pigaglio

Portraits d'entreprises

Lamacom : implantée en Afrique,

Il est loin le temps où Lamacom, créée en 1984, était seulement une toutes sortes d'ustensiles de cuisine : du couteau au robot de cuisine. Implantée dans la zone industrielle Sapino de Nouaceur, elle exporte



Fondée et toujours dirigée par Khalid Sekkat, Lamacom fait figure de résistante dans un secteur industriel confronté à une forte concurrence internationale, notamment asiatique. Enregistrant un chiffre d'affaires d'environ 160 millions de dirhams et employant en moyenne 200 salariés, elle affiche une bonne santé, selon les responsables de l'entreprise. Elle envisage en outre de recommencer à exporter en Europe après une première expérience dans les années 90. Elle s'est depuis recentrée sur le marché marocain. Toutefois, à la fin des années 2000, Lamacom s'est lancée sur les marchés africains. « Nous nous sommes dit que c'étaient des marchés assez similaires au marché marocain et qu'il fallait donc saisir l'opportunité », explique Ismail Sekkat, Chef de mission export Europe et fils du fondateur. Lamacom exporte aujourd'hui vers le Mali, le Sénégal, le Bénin, le Cameroun, la Mauritanie et l'Algérie. Ses produits transitent avant tout par le port de Tanger Med. « Celui-ci permet aux

exportateurs marocains de bénéficier d'un "transit time" optimal. Par ailleurs, le renforcement de l'activité cargo de Royal Air Maroc permet aussi de répondre à leurs besoins, en particulier vers l'Afrique », explique Houssine Oulbaks, Chef de mission export Afrique.

La mise en place, depuis quelques années, d'un écosystème d'entreprises marocaines en Afrique a aussi fluidifié les relations commerciales. « Nous nous sommes appuyés sur les banques, les assurances marocaines. Même si nous bénéficions de notre propre réseau de contacts locaux », explique Houssine Oulbaks. Lamacom a également profité des initiatives de l'Association Marocaine des Exportateurs (Asmex) et des missions organisées par Maroc Export.

Mais le déploiement dans ces marchés ne s'est pas toujours fait sans difficulté. « En Afrique, la première contrainte est la disponibilité d'une information fiable. On trouve des établissements qui n'ont pas réellement de statut sur place et qui réalisent pourtant un chiffre d'affaires important. Nous

le regard tourné vers l'Europe

entreprise de coutellerie. Désormais, cette société marocaine produit en passant par la poêle, le couscoussier et le matériel pour la pâtisserie. même en Afrique de l'Ouest et du Nord.



© Lamacom

« y remédions par l'activité offline, mais aussi par les partenariats avec l'Asmex, en étant membres du Club Afrique Développement d'Attijariwafa Bank, de la CFCIM, de la CGEM et de la FIMME (Fédération des industries métallurgiques, mécaniques et électromécaniques). Cela nous permet d'identifier des sources pour préparer nos projets à l'international », indique Houssine Oulbaks.

En Afrique, une place à saisir pour les produits marocains

Les responsables de l'entreprise considèrent qu'il y a une place à prendre en Afrique pour les industriels marocains. « Avec un marché caractérisé par des produits chinois d'entrée de gamme et des produits européens de haut de gamme, notre objectif est d'offrir un produit "made in Morocco" de qualité, de durée de vie allongée à des prix compétitifs. », indique Houssine Oulbaks. « Il existe un fort potentiel pour faire valoir la qualité de nos gammes face aux produits chinois », ajoute Ismail Sekkat.

Lamacom compte viser les marchés espagnol, belge et allemand.

Lamacom réalise aujourd'hui environ 5 % de son chiffre d'affaires à l'exportation et souhaiterait développer cette activité en s'attaquant aux marchés européens. « Nous avons deux axes de développement. D'abord, nous allons distribuer les produits Lamacom via des distributeurs locaux. Mais nous voulons également nous positionner en tant qu'industriel sous-traitant pour les fabricants européens. Cela peut paraître paradoxal, mais nous pensons que c'est une logique intéressante », explique Ismail Sekkat.

Lamacom veut notamment tirer profit des tensions commerciales qui existent entre l'Occident et la Chine, d'où sont importés une grande partie des produits du secteur. Grâce à la proximité géographique du Maroc et de l'Europe, à l'accord de libre-échange avec l'UE et aux coûts moindres, le Maroc posséderait ainsi un avantage comparatif. « Des flottes de camions desservent l'Europe à partir du Maroc, il existe des liaisons maritimes, il n'y a pas (ou presque pas) de décalage horaire, nous parlons en général la même langue, nos modes de consommation sont proches... », liste Ismail Sekkat. « Nous comptons viser les marchés espagnol, français, belge et allemand. » L'entreprise veut notamment s'appuyer sur les communautés maghrébines installées dans ces pays.

Lamacom bénéficie en outre du programme primo-exportateurs du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique, qui permet de recevoir une aide financière et un accompagnement. Ses équipes en sont encore à la phase d'études pour ce projet d'exportation vers l'Europe. « Pour le moment, nous travaillons avec des cabinets d'études, nous nouons des partenariats avec des chambres de commerce, nous tentons de cerner les dynamiques, nous définissons quelles solutions nous pouvons apporter... », indique Ismail Sekkat. Avec déjà un regard sur la suite : après l'Europe, Lamacom voudrait s'intéresser au Moyen-Orient et aux États-Unis. *

► Rémy Pigaglio

Portraits d'entreprises

Aït Manos : un zellige haut de gamme

À la seconde où l'on entre dans l'atelier d'Aït Manos, on est accueillis par le à fabriquer les zelliges. Difficile d'imaginer alors que le site se trouve au plus grand, se situe à Médiouna en banlieue de Casablanca.



Aït Manos veut s'inscrire dans la tradition du zellige tout en ne cessant de le réinventer, les yeux tournés vers l'international. « Le zellige existe depuis des siècles, mais il était impossible de l'exporter à part en faisant venir des artisans marocains sur le site afin de poser pièce à la pièce, ce qui était réservé à quelques princes pour leurs villas situées dans le Golfe ! », relate Ghalia Sebti, cofondatrice de l'entreprise avec son mari Tawfik Bennani. Si le couple a commencé par créer un atelier de poteries et de zelliges en 1994, il s'est rapidement consacré uniquement au zellige. « Le zellige n'était pas exporté, car il était totalement artisanal. Nous avons mis au point un module préassemblé prêt à poser de zelliges traditionnels. Le savoir-faire est entièrement artisanal : la terre vient de Fès, les

nekkaches les taillent, les ferraches les installent. Mais ces modules préassemblés et emboîtables très faciles à poser permettaient ainsi d'exporter facilement. La nature de notre activité n'avait alors de sens qu'à l'export », poursuit Ghalia Sebti. Aït Manos participe à un premier salon en Floride en 1998 qui permet véritablement de lancer l'entreprise. « C'était un rêve qui devenait réalité », se souvient Ghalia Sebti. Une participation rendue possible grâce à l'aide de La Maison de l'Artisan. « On a souvent entendu des gens dénigrer l'administration, mais la Maison de l'Artisan, à l'époque, nous a fait confiance malgré notre jeunesse et nous a permis de nous rendre à ce salon », assure Ghalia Sebti. Aït Manos obtient alors un prix et signe, dans la foulée, des contrats avec deux distributeurs de carrelages haut de gamme américains.

me imaginé pour l'export

son caractéristique, comme des milliers de cliquetis, des ouvriers affairés centre de Casablanca, sur le boulevard de la Résistance. Un autre atelier,



© Aït Manos

À la conquête du marché américain

« Les distributeurs nous ont dit : « Si vous voulez être nos sous-traitants, nous signons tout de suite », mais nous avons tenu à conserver notre propre marque. La négociation a été plus dure, plus longue, et ils ont hésité à s'engager. Mais je suis très heureuse que nous ayons tenu. C'est important de fonder et défendre sa marque à l'export », insiste Ghalia Sebti. Les dirigeants d'Aït Manos signent ensuite des contrats d'exclusivité. Ils s'engagent à ne pas distribuer leurs produits dans certaines zones et, en contrepartie, le distributeur se fournit exclusivement chez Aït Manos. « S'ils changent de fournisseur, ils doivent détruire les échantillons pour qu'ils ne soient pas repris », précise Ghalia Sebti.

Avec le recul, Ghalia Sebti juge que « lorsque vous créez votre marque et que vous êtes exportateur,

95% du chiffre d'affaires d'Aït Manos est réalisé à l'international.

le temps joue pour vous. Vous avez constamment des retours des clients et vous vous remettez en permanence en question. C'est du long terme. »

Dans la droite ligne du premier salon américain qui les a lancés, les cofondateurs d'Aït Manos continuent de miser sur les salons. Aujourd'hui, ses principaux marchés sont les États-Unis et l'Australie. L'entreprise travaille aussi dans plusieurs pays d'Europe de l'Ouest, en Russie, au Kazakhstan, dans le Golfe... Elle commence également à s'intéresser à l'Afrique de l'Ouest.

L'activité est presque entièrement tournée vers l'international : 95 % de son chiffre d'affaires d'un montant de 15 millions de dirhams est réalisé à l'export. Aït Manos a d'ailleurs mis en place son propre département export et ne fait pas appel à des transitaires. Elle vient de créer un magasin en ligne. Aït Manos a aussi été précurseur dans le digital : le site web de l'entreprise a été lancé dès 1996, selon Ghalia Sebti. Depuis, les réseaux sociaux sont devenus rois. « De nombreux clients nous contactent directement sur ces réseaux, notamment Instagram, et y passent même commande », constate Ghalia Sebti.

La partie digitale est pilotée à partir d'une filiale implantée récemment en France. « Nous travaillons avec des prestataires spécialistes de l'acquisition. Leur travail est d'aller « acquérir du client pour le site de e-commerce », de lancer des hameçons pour trouver la communauté d'acheteurs cibles, qui est souvent noyée dans les sollicitations sur internet. L'acquisition est un vrai challenge », juge Ghalia Sebti. Aït Manos a choisi de créer cette filiale en France, car CCI France (le réseau des chambres françaises de commerce), via la CFCIM, offrait une série de services : domiciliation, locaux...

L'entreprise, qui possède un laboratoire de couleurs, met en avant ses collaborations avec des designers, comme Éric Gizard. Aujourd'hui, si elle continue à développer ses gammes de zelliges, elle s'apprête désormais à relancer une activité de poteries. *

► Rémy Pigaglio

« Il va y avoir de plus en plus de success-stories marocaines à l'international »



Niama El Bassunie, CEO de Waystocap

Conjoncture : Waystocap met en relation fournisseurs et acheteurs en Afrique. Quel est son principe ?

Niama El Bassunie : Notre vision, c'est de déverrouiller le commerce africain à travers des outils et une plateforme de confiance. Grâce à notre plateforme numérique, nous montrons l'opportunité qui existe dans le marché en aidant les fournisseurs à commercialiser leurs produits en Afrique.

Nous avons créé une première version de Waystocap, sous forme de marketplace. Puis, en 2016, nous avons rejoint le plus grand accélérateur du monde, Y Combinator, à San Francisco. Nous étions la première boîte maghrébine. Nous sommes revenus avec une levée de fonds de trois millions de dollars, principalement apportés par des investisseurs américains.

Basés à Casablanca, nous avons alors ouvert un premier bureau local au Bénin en 2017. Aujourd'hui, nous sommes présents, en plus du Maroc et du Bénin, au Togo et au Burkina Faso.

Vous avez misé sur le digital. Pourquoi ?

Le digital rend le commerce plus efficace. Il permet de faciliter les relations B to B à travers des logiciels que l'on développe en interne. Nous arrivons notamment à mieux comprendre les différents flux et nous optimisons le commerce en guidant exportateurs et importateurs.

Si un exportateur marocain veut exporter du couscous, nous parvenons à lui donner des informations sur un marché grâce à l'analyse des requêtes d'acheteurs que nous recevons : il vaut mieux choisir ce type de packaging, fixer ce prix-là...

Mais il ne faut pas penser qu'une plateforme numérique B to B va tout régler. Le paiement, la logistique, la partie bancaire... ne dépendent pas du digital. En réalité, nous travaillons avec un mix entre digital et offline.

Pourquoi avez-vous décidé de vous consacrer d'abord au commerce africain ?

Nous nous intéressons à l'Afrique, car c'est notre continent et il dispose d'un potentiel énorme. Nous participons à résoudre ses déficits d'infrastructure et nous voulons faire partie de son développement. Nous nous sommes d'abord concentrés sur des fournisseurs africains qui ont l'intention d'exporter vers le reste du continent, mais nous souhaitons également aider les exportateurs africains à vendre dans le monde entier. Donc, nous irons vers d'autres régions du monde.

Quand vous comparez le Maroc à d'autres pays similaires, constatez-vous qu'il y a moins de PME qui exportent à partir du Royaume ?

Celles-ci semblent en effet en retrait de l'export par rapport à la Turquie, l'Égypte ou l'Afrique francophone. Certainement parce que les gouvernements, là-bas, soutiennent mieux les PME exportatrices, mais aussi parce que les PME marocaines ont une vision plutôt nationale de leur développement. Nous constatons que les exportateurs marocains qui font appel à nos services sont généralement de grandes entreprises. Exporter demande une capacité financière de l'expertise, des RH... Notre rôle est justement de remplir ces lacunes des PME marocaines et je pense que cela va changer. La mondialisation permet à de nombreux concurrents d'accéder au marché national. Les PME marocaines devront trouver d'autres canaux de vente, elles s'orienteront donc vers l'export, et l'Afrique sera leur choix naturel. D'autant plus que de nombreuses institutions marocaines, comme les banques, s'implantent dans le continent. Il y aura de plus en plus de success-stories à l'international et cela devrait attirer d'autres entreprises.

Quelle est la principale difficulté à laquelle font face les PME quand elles se lancent à l'export en Afrique ?

Il s'agit avant tout de comprendre qui peut acheter et comment se faire payer. Car, en Afrique de l'Ouest, les lettres de crédit sont plus chères, les petites entreprises n'ont pas la capacité d'y recourir. Il y a donc avant tout un déficit de confiance entre les acteurs. L'information est floue, et cela élève le niveau de risques pour les PME. C'est notamment notre rôle d'atténuer ces difficultés. En Afrique, nous apportons de la transparence au marché. Nous permettons à n'importe quelle PME d'exporter si son produit est compétitif.

Quand il fait appel à la plateforme Waystocap, le fournisseur est sécurisé quant à son paiement et l'acheteur quant à son produit. Au-delà de cette question de confiance, nous nous occupons des lacunes d'infrastructure : le paiement, la logistique, ou encore la distribution.

Constatez-vous qu'il existe de plus en plus de liens B to B entre les entreprises marocaines et africaines ?

Oui. Il y a une ouverture du Maroc vers l'Afrique. Le Royaume se place en gateway, en hub pour les autres marchés africains et le fait que les institutions financières soient présentes crée de la confiance des deux côtés. *

► Propos recueillis par Rémy Pigaglio

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

- **Médiation** : La médiation : une solution efficiente
- **Digital** : Hébergement des infrastructures et données sensibles : êtes-vous en conformité avec la réglementation ?

La médiation : une solution efficiente

La médiation conventionnelle, telle que réglementée par la Loi 08-05, est un processus amiable, volontaire et confidentiel, permettant aux parties de trouver, avec l'aide d'un tiers, le médiateur, formé aux techniques de la médiation, la solution au différend qui les oppose, et ce, en dehors de la sphère judiciaire.



Maître Yasmine Essakalli,
Avocat à la Cour
Médiateur Agréé CME-CMAP

Régie depuis 2007 par les articles 327-55 à 327-70 du Code de procédure civile, la médiation est un outil entre les mains des opérateurs économiques qui leur offre la possibilité de mettre un terme à leur différend en empruntant la voie consensuelle plutôt que conflictuelle. La médiation présente en pratique de nombreux avantages. En effet, c'est un processus où toute liberté est accordée aux parties dans le choix du recours à la médiation, du médiateur, de la langue, du lieu, des délais... et bien évidemment de la solution.

Contrairement à une décision de justice ou à une sentence arbitrale contraignante, la médiation permet aux parties de garder la maîtrise du processus du début à la fin, sans qu'aucune décision ne puisse leur être imposée. L'accord de médiation est par essence consensuel, il est l'œuvre commune des parties.

Une solution apportée au différend via une transaction

L'accord de médiation, et c'est là la grande particularité du droit marocain, est obligatoirement une transaction. L'article 327-55 du code de procédure civile énonce en effet qu'« afin de prévenir ou de régler un différend, les parties peuvent convenir de la désignation d'un médiateur chargé de faciliter la conclusion d'une transaction mettant fin au différend ».

En droit marocain, la transaction est un contrat nommé, soumis au droit commun des contrats, régi par les dispositions des articles 1098 et suivants du Dahir formant Code des obligations et contrats (DOC). « La transaction désigne un contrat par lequel les parties terminent une contestation moyennant la renonciation de chacune d'elles à une partie de ses prétentions réciproques... »

La formation de cet accord nécessite la capacité et le pouvoir de disposer des objets compris dans la transaction, d'où l'impossibilité de transiger sur des questions d'état, d'ordre public ou sur des droits personnels.

Une formalisation à respecter

L'accord doit obligatoirement être écrit. Au Maroc, c'est le médiateur qui en est le rédacteur ; le document de transaction doit contenir les faits du litige, les termes de l'accord, les concessions réciproques et doit également répondre à toutes les conditions de validité prévues par le DOC.

Afin que la rédaction soit claire et précise sur la portée des engagements, sur les renonciations mutuelles, sur les conséquences (aussi bien juridiques que fiscales) et afin d'éviter toute difficulté d'interprétation ou d'exécution, il reste souhaitable que le document final soit revu par les conseils et/ou les avocats des parties.

L'accord transactionnel de médiation, une fois validé par les parties et leurs avocats, sera signé par le médiateur et les parties.

L'intérêt et l'efficacité de la transaction résident dans les dispositions de l'article 327-69 qui stipule que « la transaction a, entre les parties, la force de la chose jugée... », stipulation qui n'est pas expressément énoncée au niveau des dispositions relatives à la transaction dans le DOC.

Un accord disposant de la force de la chose jugée

Bien que le processus de médiation soit volontaire et consensuel, l'accord auquel il aboutit, la transaction, est lui, opposable aux parties, et a la force de la chose jugée en dernier ressort. Cela signifie que le différend est définitivement réglé.

Cette efficacité est renforcée par la Loi 08-05 qui permet à l'accord transactionnel de médiation d'être assorti de la mention

d'exéquatur ce qui lui confère une force exécutoire et donc une plus grande efficacité.

Cette force exécutoire et cette force de la chose jugée en dernier ressort conférées à l'accord de médiation prouvent la valeur qu'a voulu donner le législateur à l'accord issu de la médiation.

En effet, les parties au processus ne concluront pas un simple protocole d'accord, mais un contrat reconnu par les textes, doté d'un formalisme et assorti de conditions de validité et d'effets opposables.

La médiation permet aux opérateurs économiques de garder la maîtrise de leur différend et de la solution qui devient de fait « leur solution » et, qui plus est, a valeur de jugement exécutoire.

La possibilité de recourir à tout moment à la justice ou à un autre mode de règlement amiable

En cas d'échec du processus de médiation et lorsqu'aucun accord n'a pu être conclu, le médiateur délivre aux parties un « document de non-transaction » portant sa signature.

Les parties pourront dans ce cas recourir à un autre mode de règlement amiable ou à la justice étatique pour trancher leur différend. Toutefois, il est important de rappeler ici quelques chiffres, 75 % des dossiers de médiation confiés au Centre de Médiation pour l'Entreprise de la CFCIM (CME) aboutissent à un accord et 99 % de ces accords sont exécutés volontairement par les parties. Ce qui n'est pas étonnant, dans la mesure où l'accord transactionnel de médiation constitue la matérialisation de la volonté des parties quant à la solution à leur différend.

Ceci explique les raisons pour lesquelles la médiation est, ces dernières années, en pleine expansion tant au Maroc qu'à l'étranger. *

Hébergement des infrastructures et données sensibles : êtes-vous en conformité avec la réglementation ?

Depuis 2016, les entreprises et organismes opérant dans des secteurs d'activité d'importance vitale et utilisant des données jugées sensibles doivent protéger leur système d'information et héberger leurs infrastructures et bases de données numériques sur le territoire marocain. Elles doivent également se soumettre à un ensemble de contrôles. Explications.



Islam Abouelata,
Head of Engineering,
N+ONE DATACENTERS

Dans le cadre de la Stratégie Nationale de Cybersécurité portée par la Direction Générale de la Sécurité des Systèmes d'Information (DGSSI), une entité de la Défense Nationale créée en 2011, le Maroc a publié en 2016 le Décret n° 2-15-712 du 12 Jomada II 1437. Le texte fixe le dispositif de protection des systèmes d'information sensibles des infrastructures d'importance vitales.

Par « Infrastructures d'importance vitale », sont désignées les « installations, ouvrages et systèmes indispensables au maintien des fonctions vitales de la société, de la santé, de la sûreté, de la sécurité et du bien-être économique ou social » et dont les dysfonctionnements pourraient conduire à la défaillance de ces fonctions vitales.

Quels sont les organismes et entreprises concernés ?

Sont visés par le décret, les administrations, établissements et entreprises publics ou encore les organismes disposant d'un agrément ou d'une licence de l'État pour exercer une activité réglementée dans les secteurs dits « d'importance vitale ». Cela couvre la production ou la distribution de « biens et de services indispensables à la satisfaction des besoins essentiels pour la vie des populations ou au maintien des capacités de sécurité du pays ».

Différents domaines sont ciblés, par exemple la sécurité publique, le secteur financier, l'industrie, les réseaux des transports, l'énergie et les mines, l'approvisionnement et la distribution d'eau, les télécommunications et les services postaux, l'audiovisuel et la communication, la santé et la justice.

Quelles sont leurs obligations ?

Les entités concernées doivent déclarer la liste des systèmes d'information d'infrastructure d'importance vitale à la DGSSI qui pourra prévoir des règles de sécurité particulières à appliquer selon le secteur d'activité et effectuer des audits.

Elles ont en outre l'obligation d'engager les moyens indispensables pour la supervision et la détection des cyberattaques et informer l'autorité compétence de chaque incident ou tentative de piratage.

Parmi les autres obligations auxquelles doivent se soumettre les entités, la mise en place d'un plan de continuité et de reprise d'activité ainsi que la nécessité d'héberger les systèmes d'information et les données sensibles sur le territoire marocain.

Quelles solutions pour l'hébergement des infrastructures et données sensibles ?

Quand il s'agit de protéger son patrimoine informationnel l'entité concernée peut soit héberger ses plateformes en interne, soit externaliser le tout ou une partie de son système d'information à un prestataire spécialisé. Dans le premier cas, l'entité garde le contrôle sur ses infrastructures, et sur les données, mais elle se doit de disposer, en interne, des solutions et ressources humaines adéquates pour sécuriser ses plateformes. Cela implique des coûts et des moyens importants à mettre en œuvre.

La seconde option, quant à elle, présente plusieurs avantages, mais suscite de nombreuses questions auxquelles l'entité doit apporter les réponses adaptées. Quel prestataire serait en mesure d'assurer la sécurité, la disponibilité, et l'intégrité des données hébergées ? Quelles

données peuvent être externalisées ? Quel impact sur l'entité en terme d'organisation ? Des interrogations qui doivent constituer des éléments de prise de décision répondant à la fois au besoin de garantir la sécurité des données et à celui de bénéficier des avantages de l'externalisation.

Ces avantages qui peuvent notamment inclure :

- L'optimisation des coûts des systèmes d'information. En effet, grâce aux économies d'échelle réalisées par les prestataires d'externalisation, les organisations profitent de la mutualisation des moyens et baissent ainsi leurs coûts d'investissement et de fonctionnement informatiques.
- Le recentrage sur le cœur de métier de l'organisation en confiant les fonctions qui demandent une expertise particulière à des prestataires externes.
- La possibilité de faire évoluer le système de manière agile. Les prestataires proposent des offres qui peuvent évoluer à la hausse ou à la baisse permettant à l'organisation de s'adapter de manière plus agile aux nouveaux besoins métier auxquels elle est confrontée.
- Le fait de tirer profit de l'expérience du prestataire. Ce dernier est en mesure d'être constamment à la pointe de la technologie et peut donc mettre à disposition de ses clients des solutions à jour, fiables et performantes.

Le recours au modèle externalisé au Maroc est depuis plusieurs années assez répandu. Les opérateurs marocains abritent ainsi les systèmes d'informations et datacenter nominaux d'établissements, publics et privés, marocains et internationaux. *

Those Who Inspire : « un mouvement global

Inspirer les jeunes à travers des portraits de personnes inspirantes venues de tout du projet Those Who Inspire, porté par Marlène Plomik et Delphine Baretts. Sultanat d'Oman, Ghana...) les deux éditrices ont récemment lancé l'édition ma

Comment vous est venue l'idée de lancer le projet Those Who Inspire ?

Lorsque nous étions journalistes travaillant pour le compte de gros médias dans le Sultanat d'Oman, nous avons rencontré le Docteur Juma Ali Juma, qui nous a donné l'idée de faire des livres autour de personnalités inspirantes et de redistribuer leur savoir et leur expérience à la jeunesse. Nous avons eu envie de travailler sur un projet qui aurait de l'impact et qui permettrait de laisser un héritage aux jeunes. C'est ainsi qu'est né Those Who Inspire, un livre constitué d'une série de portraits de gens inspirants. Pour que les étudiants puissent s'identifier à elles plus facilement, il s'agit de personnes venant de leur pays, parfois de leur région, qui ont réussi et accompli des choses.

Après avoir réalisé le premier livre à Oman, nous avons ainsi distribué les livres auprès des jeunes et nous avons eu un retour très positif. Cela nous a encouragées à continuer dans d'autres pays, bien sûr au Moyen-Orient, mais également à Hong Kong, en Afrique, au Nigéria, au Ghana, en Amérique du Sud... C'est la première fois que nous lançons un livre au Maghreb.

Comment choisissez-vous les personnes dont vous effectuez le portrait ?

Pour nous, l'inspiration se mesure par la passion, l'inspiration, le courage, la résilience... et donc pas forcément par le succès. Ce sont aussi bien des policiers, des infirmières que des hommes d'affaires. Pour être inspirantes, ces personnes doivent également avoir l'envie de changer le monde qui les entoure, penser un peu différemment

et essayer de faire bouger les lignes soit à travers leurs actions, leur société ou leur façon de vivre.

Le livre est une sorte de passage de témoin, d'expérience, qui va permettre aux jeunes de se dire : « Si c'est possible pour eux, c'est possible pour moi ». Cela leur offre des horizons différents, car ils évoluent parfois dans des milieux familiaux ou sociaux très fermés et ne savent pas forcément ce qu'ils veulent faire dans la vie.

Quelles ont été les retombées et les anecdotes les plus marquantes ?

Il faut préciser qu'il est possible de contacter la personne dont on a lu le portrait puisque les participants s'engagent à communiquer leur adresse email. Un jeune a ainsi contacté son mentor. Ils se sont alors rencontrés, se sont bien entendus et ont ensuite monté leur startup ensemble. Je crois que c'est la plus belle histoire qui née suite au projet. Beaucoup de jeunes ont également trouvé un emploi grâce à leur mentor, après avoir commencé par des stages.

Par ailleurs, dans tous les pays où nous lançons une édition, nous travaillons en collaboration avec le Ministère de l'Éducation qui nous aide pour la distribution des livres. Souvent, ces derniers sont utilisés dans les curriculums des universités, ce qui nous permet d'avoir le retour des professeurs. À Bahreïn, des enseignants ont fait des exercices pédagogiques (exercices de débat, de traduction...) autour des livres. Les élèves ont ensuite eu l'idée de faire des vidéos des portraits. Ils ont donc contacté les personnes inspirantes et les ont filmées en reprenant le concept et en le réadaptant à leur façon. Pour nous, cela est une autre manière de mesurer l'impact du projet.

Un premier rapport alarmiste sur l'état écologique de la Méditerranée

Pour la première fois, les scientifiques du MedECC, le réseau d'experts méditerranéens sur le changement climatique et environnemental, ont publié un rapport préliminaire sur l'état écologique de la Méditerranée. Créé en 2015, le MedECC est l'équivalent en Méditerranée du fameux GIEC de l'ONU. Leurs conclusions sont alarmistes : le changement climatique devrait avoir des conséquences très graves sur la Méditerranée. La région s'est réchauffée de +1,5 °C depuis l'ère préindustrielle, contre +1,1 °C pour l'ensemble de la planète. Sans actions supplémentaires pour limiter le phénomène, la hausse atteindra +2,2 °C en 2040 et jusqu'à +3,8 °C en 2100. La région doit s'attendre à des chaleurs et sécheresses extrêmes plus fréquentes. L'élévation du niveau de la mer mettra en péril

les moyens de subsistance de 37 millions d'habitants en Afrique du Nord. Selon les scénarios, la mer s'élèvera de 52 cm à 190 cm d'ici 2100. Les ressources en eau, les ressources alimentaires et les écosystèmes seront dégradés. L'ensemble du territoire marocain, notamment, est en risque de désertification. La santé et la sécurité humaines seront affectées, avec la propagation importante de maladies, des méga-incendies ou encore des inondations. « Les réponses politiques au changement climatique doivent se fonder sur des preuves scientifiques », plaide le MedECC, qui regroupe 600 experts. Après la publication de ces conclusions préliminaires, le MedECC dévoilera début 2020 son premier rapport sur l'état et les risques des changements climatiques et environnementaux en Méditerranée. ✱

d'inspiration »

horizon dans le but de créer un vaste mouvement de mentorat, tel est l'objectif. Après avoir réalisé neuf livres dans des pays monde entier (Bahreïn, Mexique, Marocaine. Explications avec Delphine Barets.

Cela fonctionne en quelque sorte comme un réseau ?

Tout à fait. Those Who Inspire, qui était au départ une petite maison d'édition, est aujourd'hui un mouvement global d'inspiration. Nous sommes actuellement présents sur tous les continents, dans toutes les langues, en chinois, en arabe, en français et surtout en anglais, langue qui constitue le fil conducteur international. Sur internet, les jeunes peuvent voir ce qui se passe ailleurs. Nos personnalités inspirantes ont également commencé à se connecter entre elles dans l'idée qu'elles font partie d'un club ou d'une même famille. Ce n'est pas le but du livre, mais cela est très intéressant.

À quelle étape se situe l'édition marocaine ?

Nous avons déjà réalisé une vingtaine de portraits. Vingt autres sont programmés. Ce sont des personnes de tout horizon, pas forcément des célébrités. Nous avons aussi bien Mahi Binebine, artiste et écrivain reconnu, qu'une jeune femme en fauteuil roulant qui a eu beaucoup de difficultés à étudier. Aujourd'hui, elle est un petit génie de l'informatique elle gère une équipe de dix personnes après avoir réussi à intégrer HPS. Le plus important est que ces personnes partagent avec nous leur expérience, les difficultés qu'elles ont pu endurer, et également donner de bons conseils aux jeunes. D'ailleurs, nous lançons un appel : nous sommes encore à la recherche de personnalités inspirantes pour l'édition marocaine.

Notre business model ne repose pas sur la publicité, mais sur l'achat de livres. Le livre, qui devrait paraître en 2020, ne sera donc pas distribué dans les librairies, mais proposé à nos entreprises partenaires qui pourront acheter un certain nombre d'exemplaires. Pour chaque livre acheté,

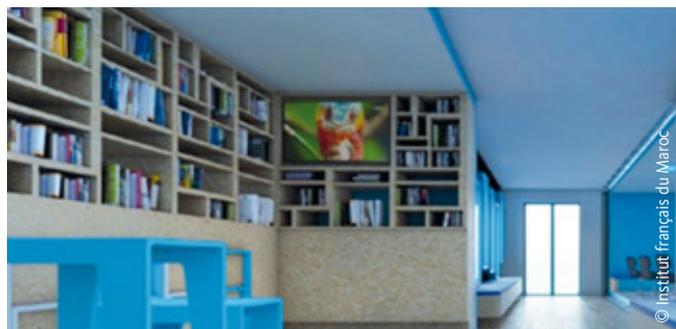
un livre sera offert à un étudiant du système public pas forcément issu des milieux les plus privilégiés. Ce financement ne couvre pas uniquement le livre papier, mais aussi les vidéos, les classes de mentorat, le site internet... *



De gauche à droite : Delphine Barets, Associée Fondatrice et Editrice de Those Who Inspire et Emilia Mirea, Directrice du projet Those Who Inspire Maroc.

Bibliotobis : le projet de bibliothèque mobile au profit des populations rurales et périurbaines défavorisées

Le Bibliotobis est un projet initié par l'Institut français du Maroc. Il vise à créer une bibliothèque mobile sous forme de bus pouvant sillonner les régions les plus isolées du Maroc afin de permettre aux populations recluses d'avoir accès à un ensemble d'ouvrages ainsi qu'à des contenus multimédias interactifs et des projections de films. Pour le finaliser, des moyens complémentaires sont aujourd'hui nécessaires tels que des dons financiers, mais aussi en nature parmi lesquels des matériaux pour l'aménagement et l'équipement du bus. *



3^e édition des Défis RSE Maroc

Le 25 octobre dernier, la cérémonie de remise des Trophées Défis RSE 2019 a eu lieu à la Résidence de France à Rabat, accueillie par Hélène Le Gal, Ambassadrice de France au Maroc, marraine de l'événement. Cette année, la thématique principale était : « l'Égalité Femme-Homme, facteur de RSE et d'inclusion sociétale ». Une conférence sur le sujet a notamment été animée par Chiara Corazza, Directrice générale du Women's Forum for the Economy & Society, Fouzia Assouli, Présidente d'honneur de la Fédération des Ligues des Droits des Femmes, Nadia Bernoussi, Constitutionnaliste et Présidente du Réseau Mixité & Gouvernance au Maroc et Nathalie Pilhes, Présidente d'Administration Moderne, Vice-présidente de la Fondation des Femmes de la Méditerranée. *

Les lauréats 2019 des Défis RSE

Catégorie Éducation	AL-JISR
Catégorie Solidarité	AYUR
Catégorie Environnement	RENAULT MAROC
Catégorie Consommation et Production responsable	ARMOR Industries
Catégorie Entreprise citoyenne	(ex aequo) REDAL et MAJOREL
Catégorie Association	L'HEURE JOYEUSE
Catégorie Start-up	CUIMER

Quel a été le bilan de cette dernière édition des Défis RSE ?

Nous avons reçu davantage de dossiers de grandes entreprises marocaines, de filiales de groupe français qui disposent déjà d'une politique RSE assez mature. Ces sociétés ont compris les enjeux de la RSE et ont réalisé qu'elle était bénéfique non seulement pour l'entreprise, sa performance et ses résultats, mais aussi pour la dynamique des salariés. J'ai constaté que les équipes étaient particulièrement motivées et engagées et qu'elles adhèrent au projet de l'entreprise. Cette notion d'adhésion est extrêmement importante parce qu'il s'agit d'un cercle vertueux. L'entreprise sait qu'elle peut compter sur ses managers et ses équipes pour mettre en place la stratégie et les actions de RSE et, en même temps, cela suscite une fierté d'appartenance des salariés vis-à-vis de leur entreprise et donc une forme de fidélité. On mesure ainsi tout l'intérêt de la politique de RSE en interne.

À noter également une montée en puissance des candidatures associatives avec de très bons dossiers. J'ai été très heureuse de remettre le prix à l'association l'Heure Joyeuse qui existe depuis de 60 ans, qui respecte un certain nombre de règles et de normes et que l'on peut qualifier d'exemplaires. Enfin, nous avons reçu des candidatures de startups, avec notamment la société lauréate Cuimer qui s'inscrit pleinement dans l'économie circulaire et que nous espérons voir grandir.

D'année en année, constatez-vous une meilleure sensibilisation des entreprises marocaines à la question RSE ?

J'ai remarqué une progression dans la qualité des dossiers, ainsi qu'un intérêt croissant de la part des entreprises qui ont engagé une démarche RSE, mais qui n'ont pas encore postulé. Le fait de candidater constitue pour elles une reconnaissance. Grâce à la digitalisation et à la communication, on entend en effet parler davantage de ces trophées. La particularité des Défis RSE c'est d'avoir constitué un jury franco-marocain. La cérémonie de remises des trophées est le temps fort au cours duquel les participants et les partenaires peuvent se rencontrer et partager.



3 questions à Nora Barsali,
Fondatrice des
Trophées Défis RSE.

Pour nous, cet échange est très important. C'est une autre particularité des Défis RSE que cette passerelle que l'on tisse entre les entreprises marocaines et les partenaires et institutionnel français.

Quelles sont vos perspectives pour la prochaine édition ?

Nous espérons multiplier les candidatures de startups ou PME innovantes dans le secteur de l'environnement, qui ont mis en place de bonnes pratiques. Nous souhaitons également faire candidater des Régions ou des collectivités. Ces dernières peuvent postuler dans plusieurs catégories : pour leur politique environnementale ou leur politique de consommation et de production responsable. Nous allons créer une nouvelle catégorie RH qui sera liée à l'égalité des genres, à l'égalité professionnelle.

Nous sommes heureux d'accueillir prochainement les lauréats qui le souhaitent à la cérémonie des Défis RSE France qui se déroulera fin novembre au Sénat, à Paris. En 2020, nous lancerons la 4^e édition des Défis RSE Maroc en même temps que les Défis RSE France, dès janvier. Les candidatures seront clôturées le 30 juin. *



Au Solar Decathlon Africa, une compétition pour l'architecture durable du futur



1 000 étudiants venus des quatre coins de la planète disposaient de trois semaines seulement pour construire des maisons durables et intelligentes qui fonctionnent uniquement à l'énergie solaire. Au cœur du Green & Smart Building Park de Benguerir, les 18 équipes universitaires

du Solar Decathlon Africa, représentant 54 universités, ont relevé cet impressionnant défi organisé par l'Institut de Recherche en Énergie Solaire et Énergies Nouvelles (IRESEN) et l'Université Mohammed VI Polytechnique.

Après des mois de préparation, l'événement organisé du 13 au 27 septembre dernier représentait le point d'orgue de la compétition. Spécialistes et grand public ont pu découvrir tous ces projets innovants, qui pourraient inspirer l'architecture durable du futur. Le dernier jour, le jury a finalement rendu son verdict : c'est le projet Inter House, qui réunit des étudiants de l'École Nationale d'Architecture de Marrakech, de l'Université Cadi Ayyad de Marrakech et de la Colorado School of Mines, qui a remporté le premier prix. La maison Inter

House, résolument moderne, s'inspire de l'habitat traditionnel marocain. Elle « met en valeur l'architecture interculturelle, les systèmes de gestion d'énergie interactifs, les systèmes de contrôle intégrés, et une unique interdépendance avec l'environnement », selon ses concepteurs. *

Le navire Blue Panda du WWF fait escale à Tanger

Le navire Blue Panda de l'organisation de défense de l'environnement WWF a largué les amarres en juin et s'est depuis lancé dans un tour de la Méditerranée de six mois. Parti de Toulon, il a depuis fait escale en

Italie, en Grèce, est retourné en France à Nice et Marseille, avant de partir pour la Turquie. Il doit encore s'arrêter à Tunis fin octobre et finira son périple à Tanger. Il restera dans la ville du détroit du 14 au 18 novembre. Les Tangérois pourront monter à bord et découvrir les actions du WWF pour protéger la Méditerranée. L'objectif de cette expédition est de « sensibiliser le grand public à la beauté » et à « la richesse exceptionnelle » de la mer Méditerranée et « l'appeler à se mobiliser pour contrer les nombreux dangers qui la menacent ». L'organisation rappelle notamment que près de 600 000 tonnes de plastique sont déversées chaque année dans la Méditerranée. Le bateau mène des recherches scientifiques et ses escales dans les villes côtières touristiques permettent à l'équipage de « mobiliser les citoyens et les municipalités contre la menace

de la pollution plastique ». Le navire a aussi jeté l'ancre dans les îles grecques de Zakynthos, Kefalonia et Ithaca où le WWF mène campagne « contre l'exploitation abusive des compagnies pétrolières et gazières ». *



Forum d'Affaires Maroc-France de Dakhla : un événement qui fera date

Encore une fois, le succès était au rendez-vous pour la 4^e édition du Forum d'Affaires Maroc-France qui s'est déroulée du 23 au 25 octobre dernier à Dakhla ! La rencontre a en effet rassemblé plus de 400 participants - opérateurs de divers secteurs économiques, institutionnels, donneurs d'ordre et experts - venus de tout le Maroc, de France et de plusieurs pays africains. Retour sur les principaux temps forts de cet événement placé sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI et co-organisé par la Région de Dakhla-Oued Eddahab et la CFCIM.



Discours officiels, ateliers sectoriels, rencontres B to B... Un programme particulièrement riche attendait les participants au Forum d'Affaires Maroc-France de Dakhla.

La matinée du 24 octobre a débuté au sein du Palais des Congrès de Dakhla par la séance inaugurale avec les allocutions de Lamine Benomar, Wali de la Région de Dakhla-Oued Eddahab, de Yanja El Khattat, Président de la Région Dakhla-Oued Eddahab et de Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM.

Des messages forts

« La Région de Dakhla-Oued Eddahab est peut-être l'une des régions les plus prometteuses au Maroc, mais aussi du côté de l'Afrique. C'est une région ouverte sur le tourisme, l'agriculture, la pêche et le commerce international qui va naître grâce au port qui va être construit. Les travaux vont commencer entre décembre et mars prochain et finiront quatre ans plus tard » a annoncé Lamine Benomar qui a également donné un aperçu de la présentation du Plan de Développement Régional en citant notamment les projets lancés dans les domaines de l'aquaculture et de l'irrigation.

Ce fut ensuite au tour de Yanja El Khattat de déclarer : « L'émergence de la Région Dakhla Oued-Eddahab n'aurait pas eu lieu sans la sollicitude de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, que Dieu l'assiste. En effet, tout est parti de la volonté du Souverain de renforcer le rayonnement du Sahara marocain, comme centre économique et comme trait d'union entre le Maroc et son prolongement africain. (...) Mais, au-delà de l'enveloppe budgétaire qui a été allouée à notre Région Dakhla, soit 23 milliards de dirhams d'investissements publics, la régionalisation avancée, en tant que nouveau mode de gouvernance territorial, a été une véritable révolution dans la gestion de la chose locale, au niveau de notre région. Grâce à laquelle, nous avons pu décliner les Hautes Orientations Royales en un Plan de Développement Régional. (...) Le partenariat public-privé fait partie intégrante de la stratégie de déploiement de notre plan de développement régional. »

Après avoir remercié l'ensemble des partenaires sans qui le Forum n'aurait pas pu voir le jour, Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM, a rappelé : « La Région de Dakhla-Oued Eddahab offre aux investisseurs des incitations et de nombreux avantages compétitifs notamment dans le domaine du foncier ou encore l'accès à un réservoir de ressources humaines très qualifiées. Les Régions du Sud bénéficient d'ambitieux programmes d'investissement aussi bien publics que privés. Ces grands projets d'infrastructure en font le hub idéal à destination du continent africain. (...) À l'exemple de l'automobile et de l'aéronautique, chaque écosystème qui s'implante au Maroc dans une logique de codéveloppement et dans un esprit de partenariat gagnant-gagnant permet de créer localement de la richesse et des emplois durables. »

« La France était particulièrement représentée lors du Forum avec 130 opérateurs économiques, une délégation de Parlementaires français ainsi qu'une délégation de la Région Pays de la Loire. »

Signature de deux conventions de partenariat

Après la séance inaugurale a eu lieu la cérémonie de signature de deux conventions. La première, signée par la Wilaya de la Région de Dakhla - Oued Eddahab, la Province d'Aousserd et la CFCIM concerne le partenariat pour la viabilisation, l'aménagement et la gestion de deux parcs logistiques à Bir Gandouz et Guerguarat. D'une superficie de 30 hectares chacun, ces parcs pourront accueillir 140 à 150 lots de 1 000 à 5 000 m² l'unité.

La seconde convention, quant à elle, porte sur le développement et la promotion de l'écosystème auto-entrepreneurial dans la Région. Elle a été conclue entre le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique, le Ministère de l'Économie et des Finances, l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (ANPME), la Wilaya et enfin le Conseil Régional de la Région Dakhla Oued Eddahab. >>>



Allocation de Lamine Benomar, Wali de la Région de Dakhla-Oued Eddahab.

© DR



Allocation de Yanja El Khattat, Président de la Région Dakhla-Oued Eddahab.

© DR

Chiffres clés de la Région Dakhla-Oued Eddahab

- 130 898** km², soit **18,4 %** du territoire national
- 667** km de côtes
- 114 000** habitants
- 3 369** km de routes nationales
- 1** aéroport international
- 1** port de pêche et **1** port de commerce
- 13** milliards de dirhams de PIB
- +10 %** de croissance du PIB entre 2016 et 2017



Allocation de Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM.

© DR

►►► Présentation du Plan de Développement Régional

Autre temps fort de la matinée, la présentation du Plan de Développement Régional (PDR) de la Région de Dakhla-Oued Eddahab par Choukry Maghnoouj, Président d'Arsen Consulting. Le PDR prévoit 129 projets structurants pour un montant global de 32 milliards de dirhams.

Après avoir rappelé les atouts géostratégiques du Maroc en tant que terre d'investissement et hub vers l'Afrique, le Consultant a dressé un état des lieux de la réalisation du contrat-programme de la Région avec l'État dont découle en grande partie le PDR : « Le contrat-programme qui a été mis en exécution depuis 2015 est en phase de finalisation, puisque globalement le niveau de réalisation se situe aux alentours de 80 % ».



Présentation du Plan de Développement Régional par Choukry Maghnoouj, Président d'Arsen Consulting.

Grâce à ce contrat-programme, la Région affiche un dynamisme économique supérieur à la moyenne nationale. Son PIB, qui s'élève à 13 milliards de dirhams de PIB, a en effet augmenté de 10 % entre 2016 et 2017 alors que la croissance nationale était seulement de 3,5 %.

Parmi les projets phares du PDR, la mise en place de 5 000 hectares de terres agricoles irriguée via une unité de désalinisation d'eau de mer. Selon Choukry Maghnoouj, cela renforcera non seulement l'offre agricole du territoire, mais également toutes les industries support telles que l'emballage...

Autre secteur ciblé par le PDR : le tourisme. Dakhla est aujourd'hui desservie par quatre compagnies aériennes avec 160 000 sièges disponibles. Cette capacité devrait être multipliée par trois. La capacité hôtelière devrait également être largement développée, passant de 1 000 lits actuellement (dont 40 à 50 % de trois et quatre étoiles) à 5 000 lits. Quant à l'industrie, une capacité industrielle additionnelle de 1 500 hectares devrait être mise en place à l'horizon 2030.

Le secteur de la logistique n'est pas en reste : « Le nouveau port de Dakhla Atlantique constituera un fer de lance majeur pour asseoir le positionnement hub logistique du territoire et lui permettre de devenir un acteur majeur dans le commerce mondial » souligne Choukry Maghnoouj. Dans le cadre du PDR complémentaire, il est prévu de créer une aéroporté dans la commune El Argoub (avec à terme le déplacement de l'actuel aéroport de Dakhla) incluant une offre touristique assortie à des services de santé et de bien-être. La West Africa Free Zone, zone logistique de 1 000 hectares, sera implantée à proximité du futur port de Dakhla Atlantique.

Enfin, l'aquaculture devrait également bénéficier d'importants investissements. Elle représente à elle seule trois milliards d'engagements ou de partenariats public-privé. La Région souhaite en

« Le Plan de Développement Régional de la Région de Dakhla-Oued Eddahab prévoit la réalisation de 129 projets structurants pour un montant global de 32 milliards de dirhams. »

outre faire émerger un cluster d'innovation marine afin de mieux valoriser la filière halieutique.

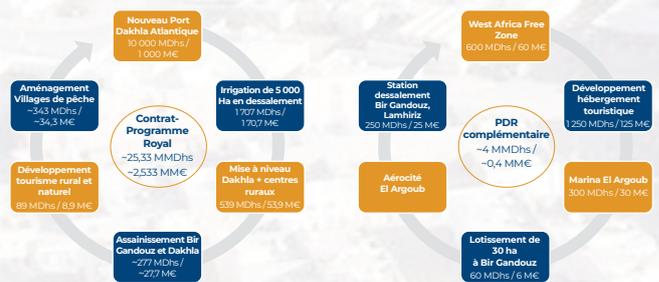
Partage et networking à l'honneur

Après la séance inaugurale et la présentation du PDR, l'après-midi a été consacré à quatre ateliers portant sur des thématiques sectorielles variées : infrastructures, logistique, pêche, agriculture et tourisme. Des intervenants de haut niveau et experts de pointe ont donc débattu de chaque sujet avec l'assistance. En parallèle, les entreprises avaient la possibilité de participer au programme de rendez-vous B to B dans l'espace de coworking dédié.

Le lendemain, la matinée a été réservée aux visites de sites. Les participants avaient ainsi le choix entre plusieurs destinations : l'usine KING PELAGIQUE, le Centre de formation de la Fondation Phosboucraa - Dakhla Learning Center, la ferme TAOURTA pour les primeurs, la coopérative laitière HALIB DAKHLA et, enfin, la Société Dakhla des Hydrocarbures (SDH).*

► Nadia Kabbaj

Projets structurants (exemples)*



* Source : Plan de Développement Régional, opportunités d'investissement-Région Dakhla-Oued Eddahab

La dynamique régionale est articulée autour de 4 principaux moteurs





© DR



Signature de la convention pour la création de deux parcs logistiques à Bir Gandouz et à Guer guarat. De gauche à droite : Abderrahmane El Jaouhari, Gouverneur de la Province d'Aousserd, Yanja El Khattat, Président de la Région de Dakhla Oued-Eddahab, Lamine Benomar, Wali de la Région Dakhla Oued Eddahab, et Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM.

© DR



© DR



Signature de la convention pour développement et la promotion de l'écosystème auto-entrepreneurial dans la Région. De gauche à droite : Yanja El Khattat, Président de la Région de Dakhla Oued-Eddahab, Lamine Benomar, Wali de la Région Dakhla Oued Eddahab, et Brahim Arjda Directeur Général de l'ANPME.

© DR



Rencontre entre la délégation des parlementaires français et les autorités de Dakhla.

© DR



Rencontre entre Ismaïla Nimaga, Ambassadeur de la République Centrafricaine au Maroc et Philippe-Edern Klein, Président de la CFCIM.

© DR



Atelier « Agriculture : élevage, tomate cerise, melon, filières agricoles en plein essor, quelles seront les prochaines ? ».

© DR



Atelier « Les futures routes logistiques : West Africa Free Zone et Port Dakhla Atlantique ».

© DR



Forum d'Affaires Maroc-France de Dakhla : Verbatim

« Nous sommes présents pour être à l'écoute des entreprises, des investisseurs potentiels, pour mettre en valeur les richesses humaines dont disposent ces territoires, pour apporter des éléments de réponse aux attentes des entreprises qui comptent investir dans ces régions. (...) En partageant les instruments dont dispose l'ANAPEC, en tant que service public de l'emploi, notre présence est utile pour participer à cette action de promotion du territoire. Parce que, quel que soit le potentiel économique qui peut être manifeste dans un territoire, s'il y a de la crainte ou un risque de pénurie en ressources humaines, toute la décision d'investir risque d'être reportée ou annulée. Et donc notre rôle est de contribuer à nuancer ce risque en apportant les solutions dont nous disposons. (...) La Région de Dakhla n'est pas confrontée à un grand risque de pénurie de main-d'œuvre ou de ressources humaines en général, mais nous devons quand même être présents pour le démontrer. »



**Abdelmounaïm
Madani,**

Directeur Général de
l'ANAPEC.

**Daif Allah
Endour,**

Délégué du Tourisme à
Dakhla.



« Dakhla-Oued Eddahab est devenue une destination touristique mondiale pour les sports de glisse, notamment le kitesurf. C'est aussi une Région qui offre de nombreuses potentialités naturelles telles que la baie de Oued Eddahab et aussi la vaste étendue désertique. Il faut signaler que le territoire de la Région représente près de 20 % du territoire national, ce qui donne une multitude de paysages pouvant offrir des opportunités pour de nombreuses activités touristiques comme le camping, les bivouacs, les randonnées, le nautisme, le thermalisme ainsi que d'autres activités liées au patrimoine culturel et préhistorique. Donc Dakhla, ce n'est pas que le kitesurf. (...) Entre 2010 et 2019, nous sommes passés de 4 ou 5 hôtels à une quarantaine d'établissements hôteliers, avec une forte croissance des arrivées touristiques. Sur la même période, ces dernières sont passées de 2 000 à plus de 60 000. Le nombre de nuitées a progressé de plus de 300 %. (...) Au cours des cinq dernières années, nous sommes passés de quatre vols hebdomadaires à plus de 21 vols hebdomadaires avec une desserte point à point entre Dakhla et Paris. Ceci nous permet de fluidifier les flux touristiques et d'attirer plus de touristes français. La France est en effet notre premier client à Dakhla et il y a aussi beaucoup de Français qui ont investi ici dans des projets touristiques. »

« Nous sommes un cluster français et nous avons initié depuis cinq ans une démarche à l'international et en particulier sur le Maroc. Il nous paraissait évident de participer pour la première fois à ce forum d'affaires qui se passe à Dakhla afin d'étoffer un peu notre offre sur l'écoconstruction, de rencontrer de nouveaux contacts, de créer de nouveaux liens... Nous avons rencontré beaucoup de gens intéressants, des architectes, des maîtres d'ouvrages, des politiques qui nous ont fait découvrir ce nouveau paysage qui s'ouvre sur Dakhla. Pour cela, je dirais que ce voyage est un véritable succès, d'abord par son organisation et aussi par la qualité des participants de ce forum. Chaque contact pris était un contact intéressant. Ce sont des personnes motivées, qui ont envie d'ouvrir le regard sur de nouvelles technologies, sur de nouvelles façons de voir le bâtiment à travers l'écoconstruction. Pour nous, cela a été une vraie ouverture pour notre futur travail à développer à Dakhla. »



Bruno Dehan,

Président du Cluster
Auvergne-Rhône-Alpes
Éco-énergies.

Marie-Christine Verdier-Jouclas,

Députée du Tarn.



« Je trouve que cette région a vraiment un potentiel énorme. J'y suis venue par hasard en début d'année et j'ai trouvé cette région magnifique. En tant que Vice-Présidente du Groupe d'amitié France-Maroc de l'Assemblée Nationale, j'ai sensibilisé le Président en l'informant qu'un forum économique allait se tenir et qu'il était important d'y envoyer une délégation. Pourquoi ? Parce qu'il y a des liens d'amitié historiques entre la France et le Maroc, mais qu'il faut aussi donner des preuves de cette amitié en jouant le rôle de facilitateur, d'abord ici, en venant rencontrer les gens, ensuite, en rentrant en France sur nos territoires. Je connais des chefs d'entreprise qui ont envie de se développer à l'international et donc pourquoi pas ici à Dakhla. (...) Il y a beaucoup à faire et la coopération entre la France et le Maroc doit également se traduire en termes financiers. »

« Je fais partie du Groupe d'amitié France-Maroc à l'Assemblée Nationale et lorsque Marie-Christine Verdier-Jouclas, Vice-Présidente du Groupe, nous a proposé de faire ce déplacement pour voir ce que nous pouvons retenir de ce beau territoire, nous avons compris qu'il existe ici un potentiel économique à travailler notamment dans le domaine des énergies renouvelables. Certaines entreprises françaises souhaitent s'implanter dans des zones qui réunissent et le vent et le soleil. J'ai été agréablement surprise parce que j'ai moi-même sur ma circonscription une ville qui s'appelle Villeneuve-lès-Maguelone et qui accueille chaque année le Festikite. Je vois que pour son développement touristique, Dakhla dispose d'un spot magnifique pour tous les sports extrêmes et c'est à retenir ! Je vais voir, en rentrant sur mon territoire, comment nous pouvons mettre en place des partenariats dans ce domaine. »

**Patricia Mirailès,**

Députée de l'Hérault.

François Marchal,Directeur Général de la
Société Générale.

« Nous sommes aussi ici à Dakhla parce que nous avons énormément de nos clients marocains qui investissent dans cette zone qui croît significativement plus vite que la moyenne nationale. Il y a beaucoup de projets qui s'y développent. (...) Il existe des secteurs très porteurs comme la valorisation des produits de la mer, l'agriculture, le tourisme ou la logistique. Ce sont des secteurs sur lesquels nous sommes présents et sur lesquels nous souhaitons nous

renforcer dans une logique de chaîne de valeur. On voit de gros acteurs s'installer à Dakhla et cela va permettre de drainer toute une série de petites structures que nous pourrions accompagner dans le cadre d'une chaîne de valeur. Nous opérons en partenariat avec la BERD dans le cadre de la Green Value Chain qui a vraiment une logique d'intégration et d'accompagnement des PME marocaines pour leur permettre de s'insérer dans les chaînes de valeur mondiales et d'être compétitives. Nous les accompagnons aussi pour tout ce qui concerne la transition énergétique. »

« J'ai eu le plaisir de partager dans le cadre du Forum l'état d'avancement du grand projet structurant qu'est le nouveau port de Dakhla Atlantique. Ce projet vient un peu compléter le paysage portuaire national, mais aussi booster toute l'activité transport et logistique au niveau de la Région. Ce port en eau profonde sera construit au cours des prochaines années. Il se situe à environ 40 km au nord de la ville de Dakhla et sera adossé à une grande zone logistique et industrielle qui permettra de développer toute la synergie nécessaire pour faire émerger ce nouveau pôle logistique dans la région. »

**Sanae El Amrani,**Directrice Adjointe à
la Direction des Ports
et du Domaine Public
Maritime, Ministère
de l'Équipement, du
Transport, de la Logistique
et de l'Eau.

SOUS LE HAUT PATRONAGE DE SA MAJESTÉ LE ROI MOHAMMED VI

DAKHLA

FORUM D'AFFAIRES MAROC-FRANCE Du 23 au 25 octobre 2019



REMERCIEMENTS AUX PARTENAIRES

ORGANISÉ PAR



PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



PARTENAIRE OFFICIEL



PARTENAIRES GOLD



PARTENAIRES MÉDIAS



AVEC LA PARTICIPATION DE



Pavillon France sur le salon Pollutec Maroc

Fidèles partenaires du Salon Pollutec Maroc depuis 11 ans, Business France et la CFCIM ont organisé le Pavillon France du 30 octobre au 2 novembre dernier à l'Office des Foires et Expositions de Casablanca. Le Pavillon France a réuni 32 entreprises françaises sur une superficie de 210 m². Visite en images et témoignages.



© CFCIM



Visite du Pavillon France par Aziz Rabbah, Ministre de l'Énergie, des Mines et de l'Environnement.

© CFCIM



Visite du Pavillon France par Hélène Le Gal, Ambassadrice de France au Maroc.

© CFCIM

Hélène Le Gal,

Ambassadrice de
France au Maroc.



« Il y a sur le Pavillon France de belles entreprises françaises. Certaines sont déjà implantées au Maroc et il y en a d'autres qui débutent ou qui découvrent ce marché marocain. Elles ont toujours des solutions très innovantes à proposer pour toutes les questions. Que ce soit en rapport avec les déchets, la gestion de l'eau, l'énergie solaire... les entreprises s'adaptent au marché. Je suis assez impressionnée par ce que j'ai vu. Ces entreprises sont accompagnées au Maroc par la Team France Export (...). Chacun peut trouver la meilleure solution : cela peut être une implantation directe ou cela peut passer par un partenariat avec une entreprise marocaine. Il faut trouver des solutions sur mesure pour chaque entreprise et leur permettre aussi de trouver les marchés qui les intéressent ici au Maroc. »

« Nous avons réuni pour cette édition 2019, un collectif de cinq entreprises de la Région Grand Est opérant dans différents secteurs d'activité, en l'occurrence le compostage de déchets organiques, la gestion du risque amiante, les techniques d'assainissement, la filtration air et la biomasse. Nous participons à Pollutec Maroc depuis la 2^e édition. Certaines des entreprises que nous avons accompagnées au début ont pris un peu leur envol et ont trouvé des partenaires locaux. C'est un marché qui demande un certain suivi sur la durée et de la persévérance, mais nous croyons beaucoup au marché marocain. »



Tony Bouyer,

Conseiller en
développement
international, CCI
International Grand Est.

Tierry Demaret,

Président de SYRIUS Solar
Industry.



« L'objectif de notre participation à Pollutec est d'une part de nous faire connaître et d'autre part de confirmer notre implantation au Maroc. (...) Nous avons fait réaliser par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc une étude de marché sur les chauffe-eau solaires. Cela nous a montré qu'il existe un vrai potentiel dans le pays et nous avons compris qu'il fallait s'implanter. Donc, nous sommes en train de faire enregistrer notre filiale SYRIUS Maroc pour pouvoir distribuer nos produits sur ce marché qui est très mature déjà. Environ 25 000 chauffe-eau solaires sont installés chaque année au Maroc, ce qui est très important comparé à d'autres pays. Il y a beaucoup de concurrence, mais nous avons pu constater que nous nous situons dans la fourchette de prix pratiqués et que nous étions donc compétitifs. »

« Aria Technologie est une société qui développe des logiciels de dispersion dans l'atmosphère et réalise des études autour de cette dispersion. Cela fait plus de 10 ans nous que nous participons à Pollutec Maroc, avec des résultats un peu en dents de scie, mais tout de même des résultats. Depuis 10 ans nous avons donc réussi à vendre un certain nombre de logiciels à des sociétés privées, des bureaux d'études, des organismes étatiques, des ministères... (...) Il ne faut pas oublier qu'il s'agit tout de même d'un facteur de risque en matière de santé publique et qu'à chaque pic de pollution dans les grandes villes marocaines, beaucoup de personnes se font hospitaliser. »



Dominique Baricheff,

Consultant ARIA
Technologies.

Didier Hantsch,

Fondateur Consultant
de la société
HANTSCH.



« C'est notre huitième participation au salon Pollutec Maroc. Avant de proposer des solutions, nous essayons de comprendre la problématique du déchet en général dans le Maghreb et en particulier au Maroc. En fait, notre activité se concentre sur la conception et la réalisation de sites qui traitent les déchets organiques tels que les ordures ménagères, les boues de stations d'épurations, les biodéchets... Les possibilités de valorisation sont, pour une partie, la production d'un compost de qualité immédiatement utilisable par les collectivités ou les entreprises, mais la plus grande part ce sont bien entendu les ordures ménagères qui représentent 80% des déchets organiques dans tout le Maghreb. »

Digitalisation du processus de recrutement : quel impact ?

Aujourd'hui, beaucoup d'entreprises ont digitalisé une grande partie de leur processus de recrutement en faisant notamment appel à l'intelligence artificielle. Or, certains problèmes d'ordre juridique ou managérial peuvent en découler. Afin de faire le point sur ces enjeux, la CFCIM a organisé le 22 octobre dernier une réunion d'information sur le thème « Digitalisation du processus de recrutement : quels enjeux juridiques, quels bénéfices, quel retour sur investissement pour les entreprises ? ». La rencontre a été animée par Abdelaziz Arji, Président de la Commission Juridique, Fiscale et Sociale de la CFCIM, Expert-comptable et Commissaire aux Comptes, fondateur du Cabinet EURODEFI-AUDIT et Tristan Gibausset, Directeur Adjoint d'EOLIA SOFTWARE MAROC. *



À Paris, la CFCIM participe à la 2^e édition d'Ambition Africa



DANS LE CADRE DE LA 2^E ÉDITION D'AMBITION AFRICA, forum d'affaires organisé par Business France, les 30 et 31 octobre dernier à Paris, la CFCIM a accompagné une délégation marocaine de 19 entreprises, soit au total 27 participants. Ambition Africa est le plus grand événement entrepreneurial visant à promouvoir les relations commerciales entre l'Afrique et la France. Au programme, deux jours de rendez-vous B to B ciblés, des conférences animées par des experts de haut niveau ainsi que des ateliers thématiques et sectoriels (santé, industrie, nouvelles technologies, textile, automobile, BTP, tourisme, transport...).

Partenariat entre la CFCIM et la Fédération Marocaine des Traiteurs

La CFCIM a signé le 31 octobre dernier, à Casablanca, une convention de partenariat avec la Fédération Marocaine des Traiteurs qui regroupe les principaux acteurs du secteur. Objectif : permettre aux entreprises membres de la Fédération de bénéficier d'une offre pédagogique adaptée ainsi que d'une aide à la labellisation dans les métiers de la restauration et des services annexes. Délivrées par des experts et sanctionnées par une certification, ces formations et mises à niveau font partie du premier volet d'un dispositif de perfectionnement déployé sur l'ensemble du territoire national. *



La CFCIM participe au Maroc Leadership Forum à Paris

Le 11 octobre dernier, au salon Hoche à Paris, la CFCIM est intervenue à l'occasion du Maroc Leadership Forum, une rencontre dédiée à l'emploi des cadres en Afrique. Au programme de cet événement organisé par Talent2Africa, des conférences de haut niveau entrecoupées de sessions de networking. Des participants aux profils divers y étaient attendus, notamment des cadres marocains évoluant à l'international, des investisseurs, des bailleurs de fonds, des dirigeants et managers d'entreprises marocaines, des décideurs et influenceurs de grands groupes internationaux et enfin des journalistes. *



Premier After-Work CFCIM sectoriel dédié au BTP

La CFCIM a lancé, le 7 octobre dernier, un nouveau concept d'After-Work réservé aux professionnels d'un secteur d'activité donné. La première rencontre de la série a été dédiée au BTP. Elle a réuni 80 participants au restaurant le Petit Rocher à Casablanca. À cette occasion, a été présenté le projet Bibliotobis visant à réaliser une bibliothèque mobile sillonnant les régions les plus reculées du Maroc. Le lundi suivant a eu lieu l'édition classique, multi-sectorielle, de l'After-Work CFCIM qui a également rassemblé 80 participants *



SERVIR

LES INTÉRÊTS DE
NOS ADHÉRENTS

Créer et activer de nouveaux réseaux /
Faciliter les démarches administratives /
Développer la notoriété de nos adhérents

INFORMER

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

ACCELERER

VOTRE
CROISSANCE

Saisir des opportunités d'affaires /
Repérer les secteurs porteurs de
croissance / Prospector au Maroc et à
l'international / Recruter / Rencontrer
les acteurs d'un marché / Bénéficier de
formules de foncier avantageuses /
Former

PARTAGER

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



www.cfcim.org



LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !

Une délégation du MEDEF en visite à la CFCIM

Le 30 octobre dernier, la CFCIM a accueilli une délégation du MEDEF, la confédération patronale française. Explications de Fabrice Le Saché, porte-parole et Vice-Président du MEDEF.

« C'est la première fois qu'une délégation du MEDEF s'arrête à la Chambre. Nous sommes une délégation d'une quarantaine d'entreprises françaises en visite au Maroc pendant trois jours sur le thème de l'innovation et de la ville durable. Le Maroc a un plan de régionalisation extrêmement ambitieux ce qui va générer des transferts de compétences et de décisions ainsi que des opportunités dans un certain nombre de secteurs comme le logement, le transport, la mobilité, la construction, l'énergie... Toutes les entreprises qui sont présentes ont des produits et services, une valeur ajoutée sur ces sujets. Elles veulent donc collaborer avec les entreprises marocaines pour pouvoir investir, créer des entreprises ici. Dans notre délégation, il y a presque la moitié des participants qui ne sont jamais venus au Maroc. C'est une délégation qui a une vraie force économique puisque la totalité des entreprises agrège près de 135 millions d'euros de chiffre d'affaires avec une très forte diversité des secteurs, des tailles et elles sont également issues de tout le territoire français. » *



Tournée inwi-CFCIM : une participation record à Fès

160 participants ! C'est un record dans l'histoire de la tournée inwi dédiée à la transformation numérique. Pour rappel, ce road-show national, organisé en partenariat avec la CFCIM, vise à sensibiliser les entreprises aux différents enjeux et problématiques liés à la digitalisation. Retour en images sur l'étape qui a eu lieu le 31 octobre dernier à Fès. *



Veolia présente ses solutions pour l'industrie agroalimentaire

Le 14 octobre dernier, VEOLIA WATER TECHNOLOGIES a organisé au siège de la CFCIM un séminaire dédié aux professionnels de l'industrie agroalimentaire afin de leur présenter ses solutions pour la préparation des eaux de process (osmose inverse...) ainsi que le traitement des eaux usées. D'importants acteurs du domaine ont participé à la rencontre. *



Planning Cycles et Séminaires CEFOR Entreprises - novembre 2019



Cycles & Séminaires	Date de démarrage	NB jours	Planning
Séminaire « Élaboration et suivi du plan de formation » (4 ^e édition)	Mercredi 20 novembre 2019	2	Mercredi 20 & jeudi 21 novembre 2019
Séminaire « Prise de parole en public » (4 ^e édition)	Jeudi 21 novembre 2019	2	Jeudi 21 & vendredi 22 novembre 2019
Séminaire « Le bilan social et les tableaux de bord RH » (1 ^{re} édition)	Vendredi 22 novembre 2019	2	Vendredi 22 & samedi 23 novembre 2019
Cycle professionnalisant « IRCA : Devenir auditeur selon la norme ISO 9001v2015 » (1 ^{re} édition)	Lundi 25 novembre 2019	5 Jours	Du lundi 25 au vendredi 29 novembre 2019
Séminaire « Gérer et manager un entrepôt logistique » (1 ^{re} édition)	Mercredi 27 novembre 2019	2	Mercredi 27 & jeudi 28 novembre 2019
Séminaire « Suivi de la politique de rémunération du personnel » (1 ^{re} édition)	Mercredi 27 novembre 2019	2	Mercredi 27 & jeudi 28 novembre 2019
Séminaire « Commerce international » (7 ^e édition)	Vendredi 29 novembre 2019	2	Vendredi 29 & samedi 30 novembre 2019
Séminaire « Prévention des Risques, gestion des conflits et Licenciement » (7 ^e édition)	Mercredi 4 décembre 2019	2	Mercredi 04 & jeudi 5 décembre 2019
Séminaire « recouvrement des créances » (7 ^e édition)	Jeudi 5 décembre 2019	2	Jeudi 05 & vendredi 6 décembre 2019
Séminaire « Marketing digital » (3 ^e édition)	Vendredi 6 décembre 2019	2	Vendredi 06 & samedi 7 décembre 2019
Séminaire « Comment répondre et remporter un appel d'offres » (4 ^e édition)	Mercredi 11 décembre 2019	2	Mercredi 11 & jeudi 12 décembre 2019

NB : Les Cycles professionnalisants sont organisés par le CEFOR Entreprises sur le Campus de Formation de la CFCIM à Aïn Sebaa. Ces formations sont toutes déclinables en intra-entreprise pour le compte spécifique de votre société.

Pour toute information complémentaire concernant les conditions d'inscription, tarifs et modalités de remboursement par l'OFPPT, merci de bien vouloir contacter :

Rédouane ALLAM, 06 67 03 03 25, rallam@cfcim.org
Salma LITIM, 05 22 34 55 98, 05 22 35 02 12, slitim@cfcim.org

La Délégation Régionale de Dakhla de la CFCIM organise une journée portes ouvertes

Il s'agit de l'un des premiers temps forts de la vie associative de la nouvelle Délégation Régionale de la CFCIM à Dakhla. Le 3 octobre dernier, une journée portes ouvertes a été organisée dans les locaux de la délégation au sein de l'annexe de la Région de Dakhla Oued-Eddahab, en présence du Président de la Région, Yanja El Khattat. La rencontre a accueilli plus de 100 participants au total. *



À Agadir, réunion d'information sur le travail temporaire



LE 18 OCTOBRE DERNIER, LA DÉLÉGATION RÉGIONALE DE LA CFCIM À AGADIR a organisé une réunion d'information sur le thème « Travail temporaire au Maroc : réglementation et performance ». La rencontre a eu lieu dans les locaux de la Délégation au sein de l'Institut Français d'Agadir. Elle a été animée par Jean-Pierre Rongier, Directeur Général Adjoint de TECTRA et filiales agricoles du groupe, et Mounia Bourdrihem, Responsable de l'agence TECTRA d'Agadir.

À Tanger, petit-déjeuner d'information sur le financement des formations

Les entreprises peuvent, sous certaines conditions, se faire rembourser une partie des frais engagés pour la formation de leur capital humain. Afin de faire le point sur les différents mécanismes existants, la Délégation Régionale de Tanger de la CFCIM a organisé le 9 octobre dernier un petit-déjeuner d'information sur le thème « Capital humain : source de performance des entreprises, aperçu sur les organismes de financement des actions de formation ». La rencontre, qui s'est déroulée à l'hôtel Royal Tulip City Center, a été animée par Mohamed Ben Abderrahmane Lamrini, Professeur et Consultant Senior en Management accrédité par l'OFPPPT et Mariam Sebti, Directrice du Cabinet Excellence Center Training & Advisory. *



Petit-déjeuner d'information sur l'efficacité énergétique à Rabat

Au même titre que l'autonomie énergétique, l'efficacité énergétique est un enjeu important pour le Maroc. Depuis la publication du décret d'application de la Loi 47-09 relative à l'efficacité énergétique, certaines entreprises ont en effet l'obligation de réaliser un audit énergétique de leurs installations. Afin de faire le point sur le cadre réglementaire, sur les solutions de financement ainsi que sur les opportunités d'une telle démarche, la Délégation Régionale de Rabat de la CFCIM a organisé le 22 octobre dernier un petit déjeuner d'information. Placée sous le thème « Efficacité énergétique : entre obligations réglementaires et opportunités », la rencontre a rassemblé 45 participants à l'hôtel Sofitel Jardin des Roses à Rabat. Elle a été animée par Mohamed Mehdi Hmamouch, Ingénieur expert en efficacité énergétique & Auditeur des systèmes de management d'énergie selon l'ISO 50001 au sein de la Société Marocaine des Énergies... *



Visite de l'usine AGRO JUICE PROCESSING à Meknès



LE 15 OCTOBRE DERNIER, LA DÉLÉGATION RÉGIONALE DE LA CFCIM À MEKNÈS a organisé la visite de l'usine AGRO JUICE PROCESSING spécialisée dans la production et la distribution de jus de fruits. Les 35 participants ont été accueillis par Youssef Belkora, Directeur Général, et ont ensuite pu découvrir les différentes installations et échanger avec les responsables.

**CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC**

SERVIR

LES INTÉRÊTS DE
NOS ADHÉRENTS

Créer et activer de nouveaux réseaux /
Faciliter les démarches administratives /
Développer la notoriété de nos adhérents

INFORMER

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

ACCÉLÉRER

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

PARTAGER

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

www.cfcim.org



CCI FRANCE
INTERNATIONAL

CCI International

TEAM
FRANCE

LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !

Le Coin des Adhérents

Agenda fiscal

Calendrier fiscal de novembre 2019

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 de 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

Assistante de direction

48 - F 54 ans - Niveau Bac G1 et CAP sténo-dactylographe - Expérience de plus de 30 ans dans le secrétariat notamment comme assistante auprès des Vice-Présidents d'un Conseil Général en France - Motivation, soin, rigueur appliquée dans les tâches confiées - Recherche un poste d'assistante de direction afin de partager mon expérience.

Management & Gestion/Consulting

49 - H. 56 ans - Grande Expérience dans le Management d'Entreprise à l'étranger et au Maroc (30 ans) - Études de

Marché/Développement commercial/ Installation de nouvelles Entreprises ou Unités industrielles - Cherche poste de direction ou mission de Consulting **50 - F. 49 ans** - Bac+5 - Expérience professionnelle de plus de 15 ans dans le domaine du vêtement - Responsable collection/Recherche & développement/Responsable réseau de distribution et responsable logistique - Compétences managériales & commerciales/Créativité - Recherche poste à responsabilités.

51 - F. 45 ans - Gestion d'entreprise et management - Double diplôme : en médecine dentaire et d'une école de commerce à Paris - Expérience en gestion d'entreprise/gestion d'une filière

à l'université/formation & enseignement - Fortes qualités personnelles (fiabilité, capacités relationnelles, sérieux) - Recherche poste dans le management ou la gestion d'entreprise - Étudie toutes propositions.

Marketing/Communication

52 - F. 26 ans - Master en marketing/communication - Gestion de projets/Community management/Achats et logistique - Cherche poste dans le marketing digital & communication.

► Siham Hassini

Tél : 05 22 48 93 17

siham.hassini@diplomatie.gouv.fr



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC



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

www.cfcim.org





Retrouvez sur
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
- Wafaâ Laachir
Tél. : 05 22 43 96 48
wlaachir@cfcim.org
- Karim Batata
Tél. : 05 22 43 96 12
kbataata@cfcim.org

Déplacements Professionnels

- Loubna Marill
Tél. : 05 22 43 96 47
lmarrill@cfcim.org
- Chantal Maurel
Tél. : 05 22 43 96 17
cmaurel@cfcim.org

Promotion des Services de la CFCIM

- Fatima-Ezzahra Jamil
Tél. : 05 22 43 29 80
fjamil@cfcim.org

Service Emploi

- Siham Hassini
Tél. : 05 22 48 93 17
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

Pôle Salons et Événementiel

- Mehdi Laâchach
Tél. : 05 22 43 96 27
mllaachach@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

Pôle CFCIM-Business France

- Charafa Chebani
Tél. : 05 22 43 96 33
cchebani@cfcim.org

Centre de Médiation pour l'Entreprise

- Khalid Idrissi Kaitouni
Tél. : 05 22 43 96 04
centredemediation@cfcim.org

Parcs Industriels

- Mounir Benyahya
Tél. : 05 22 59 22 04
parcsindustriels@cfcim.org

Campus de Formation

- Mounir FERRAM
Directeur du Pôle Enseignement et Formation
Tél. : 05 22 35 02 12
mferram@cfcim.org

Ecole Française des Affaires

- Amine Barkate
Tél. : 05 22 35 02 12
abarkate@cfcim.org

CEFOR Entreprises

- Salma LITIM
Tél. : 05 22 34 55 98
slitim@cfcim.org

Délégations Régionales

- Agadir**
- Fatima-Ezzohra Trissia
Tél. : 05 28 84 41 91
agadir@cfcim.org

Fès

- Wissale Naaza
Tél. : 05 35 94 30 36
fes@cfcim.org

Marrakech

- Siham Belain
Tél. : 05 24 44 94 91
marrakech@cfcim.org

Meknès

- Noura Moustir
Tél. : 05 35 52 22 10
meknes@cfcim.org

Laâyoune

- Mimouna Tolba
+212 (0)6 66 28 43 33
laayoune@cfcim.org

Oujda

- Abdenbi El Bouchikhi
Tél. : 05 36 71 05 71
oujda@cfcim.org

Rabat

- Bouchra Chliah
Tél. : 05 37 68 24 29
rabat@cfcim.org

Tanger

- Karima Khdim
Tél. : 05 39 32 22 22
tanger@cfcim.org

Bureau de Paris

- Faïza Hachkar
Tél. : 0033 1 40 69 37 87
paris@cfcim.org

On en parle aussi...

L'association du mois

Sourdoués
Au service de l'insertion
professionnelle des jeunes sourds



À peine quelques mois après sa création, l'association Sourdoués déploie déjà de grands efforts au service de l'insertion des sourds marocains. Sa fondatrice, Nadia El Alami, devenue récemment audioprothésiste après une reprise d'études, a constaté le déficit de prise en charge des sourds au Maroc. Elle a alors décidé de créer l'association en février 2019. Quelques mois plus tard, ses membres ont déjà remporté plusieurs victoires pour l'insertion socioprofessionnelle des sourds marocains, une catégorie de la population très souvent mise à l'écart de la société. Alors que de nombreuses entreprises du secteur de l'automobile sont implantées à Tanger, Sourdoués a pris contact avec leurs dirigeants. L'objectif est de permettre l'embauche de sourds dans ces sociétés. Cela passe, au préalable, par un apprentissage de la langue des signes, qui doit permettre à la personne de communiquer dans l'entreprise. Quatre personnes ont déjà été insérées dans l'automobile et dans d'autres secteurs. Ces premières réussites ont d'ores-et-déjà convaincu l'OFPPPT : une convention vient d'être signée entre l'organisme de formation professionnelle et l'association.

Elle prévoit la création de deux formations au sein de l'OFPPPT à Tanger en collaboration avec Sourdoués. La première est consacrée à la langue des signes pour les professeurs des filières techniques. La seconde est consacrée à l'interprétariat en langue des signes dans le domaine de la communication. Sourdoués espère que ces formations seront dupliquées dans les autres centres de formation de l'OFPPPT à travers le pays. L'association a déjà lancé d'autres actions. Elle offre des cours de langue des signes française dans ses locaux tangérois à des jeunes sourds. Elle fait en sorte également de réunir des fonds pour financer les implants pour des enfants malentendants. Le principe est d'accompagner le jeune sourd tout le long de son parcours : financer une opération, enseigner la langue des signes, trouver un emploi... Avec Sourdoués, les personnes malentendantes mettent toutes les chances de leur côté.

► **Contact**
Nadia El Alami :
nadiamondial@yahoo.fr
06 61 17 92 54
Facebook : Association Les Sourdoués

Agenda Culturel

INSTITUT
FRANÇAIS

MAROC



►► Novembre

- **Anmoggar'n'Jazz**
Du 22 novembre au 25 novembre à Agadir.
- **Rencontres Internationales de la Photographie de Fès, les frontières**
Du 30 novembre au 20 décembre 2018 à Fès.
- **Exposition retro gaming El Jadida**
De novembre à avril à Marrakech, Meknès, Agadir, Rabat et Tétouan.
- **Cie du Jour - TCM - L'Aperté Théâtre, L'Armoire**
Du 11 au 30 novembre à Casablanca, El Jadida, Fès, Meknès et Tétouan.
- **Jeffery Macsim**
Du 28 novembre au 7 décembre à Tanger, Meknès, Fès, Kénitra, Rabat, El Jadida, Agadir et Marrakech.
- **Nouvelle génération, la bande dessinée arabe**
Du 18 novembre au 7 décembre à Rabat.

►► Décembre

- **Semaine de la bande dessinée**
Du 4 au 8 décembre à Casablanca
- **Récital de Célimène Daudet**
Du 7 décembre au 15 décembre à Fès, Agadir, Oujda, Tétouan et Marrakech.
- **Rencontres Universitaires du Numérique**
En décembre à Rabat

Pour plus d'informations :
Institut français du Maroc
www.if-maroc.org

l'Age d'Or retrouvé




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.

35^e
édition



Les 3 et 4
décembre 2019
ISCAE Casablanca



L'entreprise de demain :
vers quelles pratiques
collaboratives ?



Le Carrefour du Recrutement des Écoles de Commerce au Maroc

** Date limite d'inscription des entreprises : 22 novembre 2019*

Organisé par

Avec le soutien de

Contacts Recruteurs

Mehdi LAÂCHACH

Tél. : 05 22 43 96 29

Fax : 05 22 20 01 30

E-mail : mlaachach@cfcim.org

Youssef BEKKALI

Tél. : 05 22 43 96 20

Fax : 05 22 20 01 30

E-mail : ybekkali@cfcim.org