

# Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS



L'INVITÉ DE CONJONCTURE  
HAMID BOUCHIKHI

## Secteur textile au Maroc

En route vers de  
nouveaux horizons



Journée portes  
ouvertes à l'ESA  
Casablanca



Lancement des Journées  
économiques Maroc-  
France le 8 octobre 2021



Programme primo-  
entrepreneurs : lancement  
de l'appel à candidatures



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



مصرف المغرب  
CRÉDIT DU MAROC  
ENTREPRISES

COMMERCE INTERNATIONAL

EXIGEZ LE MEILLEUR,  
OPTEZ POUR LA RÉFÉRENCE



Crédit du Maroc, société anonyme à Directoire et à Conseil de Surveillance, au capital de 1,088,121,400 Dhs, RC n° 28.717, agréée en qualité d'établissement de crédit par arrêté du Ministre des Finances et des Investissements n° 2348-94 du 23 août 1994 relatif aux établissements de crédit agréés de plein droit en qualité de banque. Siège social : 48-58, boulevard Mohammed V, Casablanca.

RÉALISATION DES DOMICILIATIONS TITRES D'IMPORTATION SOUS 1H

OUVERTURE D'UN CRÉDIT DOCUMENTAIRE ET RÉCEPTION DU SWIFT  
D'OUVERTURE SOUS 4H\*

TRAITEMENT DES VIREMENTS ÉMIS À J+1

\* Réservé aux abonnés à la solution Cdm e-Trade. À condition que le dossier soit complet, le compte provisionné et que la demande soit reçue avant 15h.



## Editorial

# Secteur textile au Maroc : en route vers de nouveaux horizons

## Un modèle de résilience

Jean-Pascal DARRIET  
Président

Secteur autrefois sinistré, le textile marocain a connu un réel renouveau ces dernières années. Dans un contexte de crise sanitaire, il a même su faire preuve d'une incroyable résilience en réorientant dans des temps records sa production notamment pour répondre aux besoins en masques de la population.

Mais le redémarrage du textile remonte à avant la pandémie de Covid-19. À l'heure de la « fast fashion » et de la redistribution des chaînes de production mondiales, le Maroc, positionné aux portes de l'Europe, est en effet redevenu parfaitement compétitif sur ce secteur en proposant des délais réduits et surtout un savoir-faire reconnu de longue date.

Aujourd'hui, le textile marocain a non seulement réussi son retour sur l'échiquier international, mais dispose également de tous les atouts pour conquérir les segments les plus prometteurs et les plus innovants. Les textiles techniques offrent par exemple des débouchés très intéressants dans de nombreux domaines qui vont bien au-delà du prêt-à-porter avec de multiples applications dans le BTP, l'industrie ou la santé.

Afin d'explorer ces nouvelles opportunités, la CFCIM organise, en partenariat avec la Team France Export et bpifrance, une rencontre d'affaires dédiée à la filière textile en Afrique du Nord (Maroc et Tunisie) en novembre prochain.

Toutes ces tendances étaient déjà perceptibles avant la crise et, comme le souligne notre invité du mois, Hamid Bouchikhi, « le Covid-19 nous a rappelé que la géographie et les distances existent ». Selon lui, le Maroc a tout les atouts pour attirer les investisseurs internationaux dans différents secteurs industriels, mais il lui reste toutefois à poursuivre la montée en compétences de son capital humain.

Conscient des enjeux que représente la formation au Maroc, la CFCIM, à travers son campus, est plus que jamais mobilisée pour offrir de nouvelles filières de formation initiale et continue en phase avec les besoins des recruteurs. Je rappelle à ce sujet que les inscriptions pour l'École Supérieure des Affaires de Casablanca sont actuellement ouvertes et j'encourage ainsi vivement les jeunes candidats à postuler pour les différents parcours d'excellence qu'elle propose, garants d'évolutions professionnelles riches et réussies au Maroc et à l'international.



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

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

► **Directeur de la publication** Jean-Pascal Darriet ► **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, Thomas Brun, Yann Dolleans, les administrateurs et collaborateurs de la CFCIM ► **Crédits photos** CFCIM, Shutterstock, Fotolia, Ambassade de France, DR ► **Conception graphique** Sophie Goldryng ► **Mise en page** Mohamed Afandi ► **Impression** Direct Print (Procédé CTP) ► ISSN : 28 510 164 ► Numéro tiré à 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](mailto:mariam.bakkali@menara.ma)  
**Nadia Kaïs** Tél. : 05 22 23 66 61 GSM : 06 69 61 69 01 [kais.communication@gmail.com](mailto:kais.communication@gmail.com)

Sous l'égide :

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



المملكة المغربية  
وزارة الصناعة والتجارة  
والاقتصاد الأخضر والرقمي



## Journées économiques Maroc-France

1<sup>ère</sup> étape

**8 octobre 2021**

au siège de la CCI Paris Ile-de-France, avenue de Friedland

Sur le thème

**Transformation digitale : levier de la croissance économique**



Conférences  
et ateliers



RDV B to B



Visites  
de sites

Un événement de la



Partenaire de la tournée



Partenaire de l'étape



Partenaires Silver



Contact :

**Nadia AZIZ**  
Tél. : +212 (0)6 78 71 05 46  
naziz@cfcim.org

# Sommaire

## Dossier spécial Covid-19

- 6 Le Maroc confronté à une troisième vague intense
- 8 Plus de 15 millions de personnes vaccinées au Maroc

## Echos Maroc

- 10 Le Maroc enregistre le deuxième portefeuille de microcrédits le plus important du monde arabe
- 11 Les exportations au plus haut depuis 5 ans au premier semestre
- 12 Hamid Bouchikhi, invité de Conjoncture
- 14 Service économique de l'Ambassade de France
- 16 Indicateurs économiques et financiers

## Echos International

- 18 Plusieurs secteurs de l'économie mondiale frappés par des pénuries et des hausses de prix
- 18 Le G20 valide l'accord historique pour la taxation des multinationales



## ZOOM

### Secteur textile au Maroc En route vers de nouveaux horizons

- 22 Textile : après la crise, de nouvelles opportunités
- 26 Entretien avec Fatima-Zohra Alaoui, Directrice générale de l'AMITH
- 28 Entretien avec Abderrahmane Farahate, Directeur général de l'ESITH
- 30 Les succès du « Made in Morocco »
- 32 Entretien avec Étienne Mafart, Directeur des opérations chez Decathlon Maroc
- 34 Le textile à usage technique, un potentiel à explorer
- 35 Entretien avec Youssef Charif, Directeur général de Commando 75



## Regards d'experts

- 38 **Relation client** : Service client au Maroc : où en sommes-nous aujourd'hui ?

## Initiatives durables

- 40 Dans un rapport très attendu, le GIEC alerte sur l'accélération du réchauffement

## Actus CFCIM

- 41 Lancement de l'appel à candidatures dans le cadre du programme primo-entrepreneurs
- 43 Journée portes ouvertes à l'ESA Casablanca
- 44 Missions de prospection au Maroc et à l'international
- 45 À Fès, deux rencontres networking

## On en parle aussi...

- 50 **L'association du mois** : Association Amal pour l'intégration sociale



## Le Maroc confronté à une troisième vague intense



**A**près plusieurs mois de relative accalmie, le Maroc connaît depuis le mois de juillet une intense troisième vague de contaminations, la plus violente depuis le début de la pandémie. À partir de la mi-août, le nombre de victimes a dépassé presque quotidiennement les 100 décès, malgré les progrès de la campagne de vaccination. Au 2 septembre dernier, un total de 12 819 personnes sont officiellement décédées du Covid-19. Le taux d'occupation des lits de réanimation dédiés au Covid-19 est, à cette date, de 42,8 %. Cette situation tendue a incité les autorités à renforcer les mesures de restriction. À partir du 3 août dernier, le couvre-feu a débuté à 21 h au lieu de 23 h et se termine à 5 h du matin. Par ailleurs, il est interdit d'entrer ou de sortir des villes de Casablanca, Marrakech et Agadir. Toutefois, cette interdiction ne s'applique pas à ceux qui disposent d'un pass vaccinal. Autres mesures adoptées, les rassemblements ne doivent pas dépasser 25 personnes et le travail à distance est encouragé. \*

## Le FMI lance une allocation historique de droits de tirage spéciaux, dont 1,2 milliard de dollars pour le Maroc

**L**e Fonds monétaire international (FMI) a décidé, début août, d'allouer l'équivalent de 650 milliards de dollars en droits de tirage spéciaux (DTS) « en vue d'accroître les liquidités dans le monde », a indiqué l'institution dans un communiqué de presse. « Il s'agit d'une décision historique : la plus importante allocation de DTS de l'histoire du FMI et une bouffée d'oxygène pour l'économie mondiale en cette période de crise sans précédent. Cette allocation de DTS profitera à tous les pays membres, répondra au besoin mondial de réserves à long terme, stimulera la confiance et renforcera la résilience et la stabilité de l'économie mondiale. Elle aidera particulièrement nos pays membres les plus vulnérables qui s'emploient à surmonter les effets de la crise de la COVID-19 », a déclaré la Directrice Générale du FMI Kristalina Georgieva dans le document. Les droits de tirage spéciaux, calculés à partir d'un panier de monnaies, ont été créés en 1969 par le FMI pour permettre de renforcer les réserves des États membres. Ils sont répartis selon la quote-part des États dans l'institution. L'allocation a été distribuée aux États le 23 août dernier et le Maroc devrait bénéficier de près de 1,2 milliard de dollars.



Selon le site d'information Médias24, la somme sera utilisée pour alimenter la réserve de devises. Selon l'agence MAP, le Wali de Bank Al-Maghrib, Abdellatif Jouahri, a indiqué fin juin dernier lors d'un point presse que les avoirs officiels de réserve atteindraient, en tenant compte de l'allocation de DTS, 328,5 milliards de dirhams fin 2021. \*

## Opticalia continue son expansion au Maroc et compte déjà 35 opticiens associés.

L'entreprise Opticalia a commencé son parcours sur le marché marocain dans le cadre d'une stratégie d'expansion internationale. Opticalia était déjà présente au Portugal, au Mexique, en Colombie, et en Espagne.



Bureau - Showroom Casablanca

Opticalia a pour objectif de faire adhérer à son enseigne 225 opticiens marocains indépendants sur le marché d'ici 5 ans.

Opticalia dispose déjà d'une quarantaine d'opticiens diplômés adhérents, d'un siège, d'un showroom à Casablanca et d'une équipe dirigée par Benito Casal, ayant une vaste expérience dans le monde de l'optique sur le marché marocain.

Le business-modèle est le même que celui qui a été mis en œuvre avec succès dans les autres pays. "Il s'agit d'un business modèle d'adhésion et donc d'équilibre dans la relation entre l'adhérent et le siège d'Opticalia", explique Francisco Mora, Corporate General Director d'Opticalia. "D'un côté, il y a l'équipe de la Centrale - des professionnels de la grande consommation, de la publicité et du marketing - et de l'autre, il y a les opticiens professionnels qui exercent leur métier", affirme-t-il.

Un modèle auquel ont adhéré plus de 1100 opticiens. "Et avec lequel nous continuerons de renforcer le Groupe, la marque et notre avantage concurrentiel en s'implantant au Maroc."

« Initialement tenté de continuer son expansion sur l'Amérique Latine, Opticalia a finalement choisi de s'implanter en Afrique en choisissant le Maroc comme première implantation et porte d'entrée. En plus de la croissance du marché marocain de l'optique, la stabilité du Royaume, la proximité et la prospérité accrue du pays ont mené les dirigeants d'Opticalia de traverser le Détroit et investir ici plutôt que sur un marché plus naturel pour Opticalia qu'est l'Amérique Latine », explique Francisco Mora.

## Plus de 15 millions de personnes vaccinées au Maroc

**A**u cours de l'été, les autorités marocaines ont progressivement élargi les catégories de la population autorisées à se faire vacciner contre le Covid-19. Mi-août, c'est l'ensemble de la population adulte qui a été autorisée à recevoir le sérum dans n'importe quel centre de vaccination alors que chaque personne, jusqu'au mois de juillet, se voyait désigner un centre. Si des pénuries de doses de vaccin ont régulièrement freiné la campagne, les livraisons de vaccins se sont récemment multipliées. Le Maroc administre des doses des vaccins de Sinopharm, d'AstraZeneca, de Pfizer-BioNTech et



de Johnson & Johnson. Le Royaume a en outre décidé d'élargir la campagne de vaccination aux 12-17 ans avec un dispositif qui leur est dédié. À partir du 31 août, les adolescents ont pu donc se faire vacciner dans des centres installés près des établissements scolaires. L'autorisation de leurs parents est nécessaire et ils peuvent bénéficier, au choix, du vaccin du Chinois Sinopharm, de celui de l'Américain Pfizer ou encore celui de l'Allemand BioNTech.

Le 2 septembre dernier, au total, 18 875 128 personnes avaient ainsi reçu une première dose de vaccin et 15 285 804 avaient reçu deux doses. \*

## Le Maroc et la France se classent réciproquement en pays à risque

**D**ébut juillet, la France connaissait une hausse sensible des cas de nouveau coronavirus. Cette quatrième vague qui a frappé l'Hexagone, sous l'effet notamment de la propagation du variant Delta du virus, a poussé le Maroc à classer le pays en « liste B » à partir du 14 juillet dernier. Depuis cette date, les personnes en provenance de France devaient présenter un test PCR négatif ainsi qu'un certificat de vaccination, si elles étaient vaccinées. Elles devaient en revanche présenter un test PCR négatif puis effectuer une quarantaine d'une durée de 10 jours dans un hôtel désigné par les autorités si elles n'étaient pas vaccinées. Néanmoins, le 12 juillet, les autorités ont indiqué que les citoyens marocains et les étrangers résidant au Maroc n'étant pas vaccinés devaient seulement effectuer un auto-isolement de 5 jours à domicile.

Un mois plus tard, c'était au tour de la France de classer le Maroc en pays à risque, c'est-à-dire parmi les pays « rouges », alors que



la pire vague de contaminations depuis le début de la pandémie frappait le Royaume. Prenant en effet à partir du 21 août, cette décision implique que les personnes non vaccinées doivent présenter un test PCR ou antigénique négatif et effectuer un isolement obligatoire de 10 jours à domicile, contrôlé par la police, quand elles arrivent en France. Pour les personnes vaccinées, il suffit de présenter un test négatif. \*



## Le Maroc enregistre le deuxième portefeuille de microcrédits le plus important du monde arabe

**D**ans son rapport annuel sur la stabilité financière du monde arabe, relayé par l'agence MAP, le Fonds Monétaire Arabe indique que les encours de microcrédits ont atteint 760 millions de dollars au Maroc à fin 2020. L'organisation, basée aux Émirats arabes unis et qui relève de la Ligue arabe, précise que le Royaume dispose du deuxième portefeuille le plus important de crédits accordés par les associations de microcrédits dans le monde arabe, derrière l'Égypte dont l'encours est de 1,231 milliard de dollars. Il y a au Maroc 910 000 clients actifs d'associations de microcrédit. Là aussi, l'Égypte enregistre le nombre le plus important, avec 3,2 millions de clients actifs. À l'échelle du monde arabe, le portefeuille de crédits accordés par les associations de microcrédits a affiché une hausse de 6,3 % en 2020, atteignant 3,4 milliards de dollars. L'encours moyen par client s'élève à 1 308 dollars. \*



## Une nouvelle convention pour l'écosystème Renault Maroc avec un objectif de 2,5 milliards de chiffre d'affaires en 2023

**L**e Groupe Renault Maroc a dévoilé fin juillet la signature, avec le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique, d'une nouvelle convention pour son écosystème en présence du Ministre, Moulay Hafid Elalamy, et du Directeur Général de Renault Maroc, Luca de Meo. Le groupe automobile français s'engage ainsi, selon un communiqué de presse, à s'approvisionner au Maroc pour 2,5 milliards d'euros en 2025. Il vise également à atteindre un taux d'intégration locale, c'est-à-dire la part d'équipements fabriqués au Maroc, à 80 %, sans évoquer de date. Selon le constructeur, ce taux d'intégration dépasse désormais les 60 %. Il précise que 76 fournisseurs de rang 1 (fournisseurs directs de l'entreprise) de Renault sont aujourd'hui installés dans le Royaume et que les nouveaux engagements permettront l'implantation d'entreprises supplémentaires. Ces nouveaux accords couvrent la période 2021-2030. Ils prennent la suite de la convention signée en



présence de Sa Majesté le Roi Mohammed VI en 2016 qui prévoyait, selon Renault, un taux d'intégration de 65 % en 2023 et 1,5 milliard d'euros d'approvisionnement au Maroc. Entraîné par les deux usines Renault du Royaume, implantées à Tanger et à Casablanca, le secteur automobile est devenu en quelques années le premier secteur exportateur du pays. \*

## Les exportations au plus haut depuis 5 ans au premier semestre

« **A**u titre du premier semestre de l'année 2021, les exportations se situent à 152 882 MDH, soit le plus haut niveau atteint durant la même période au cours des cinq dernières années, en hausse de 29 590 MDH par rapport à fin juin 2020 », a annoncé l'Office des Changes dans ses indicateurs des échanges extérieurs mi-août dernier. Les exportations du secteur automobile ont notamment atteint 42,3 milliards de dirhams, là aussi le niveau le plus élevé depuis 5 ans. Celui-ci est devenu en quelques années le premier secteur d'exportation du Royaume. Plusieurs autres secteurs ont connu une forte augmentation, alors que le premier semestre de l'année 2020 avait été marqué par un important ralentissement du commerce extérieur en raison de la crise du Covid-19. Les phosphates et dérivés ont ainsi progressé de 23,8 %, le textile et cuir de 35,1 % et l'agriculture et l'agroalimentaire de 6,5 %. Le secteur aéronautique continue en revanche de pâtir d'un transport aérien qui tourne toujours au ralenti, enregistrant une baisse de 2,8 % de ses exportations. De leur côté, les importations ont connu une hausse assez importante de 19,5 %, à 250,327 milliards de dirhams. Par ailleurs, l'Office des Changes a constaté une très forte

augmentation des transferts de fonds des Marocains résidant à l'étranger qui ont en effet bondi de 48,1 %. \*



## Le RNI remporte les élections des chambres professionnelles



**L**es élections des chambres professionnelles se sont tenues le vendredi 6 août dernier sur tout le territoire marocain. Le Rassemblement National des Indépendants (RNI) a remporté 638 sièges, soit 28,61 % du total, selon les résultats publiés par le Ministère de l'Intérieur et relayés par l'agence MAP. Le Parti Authenticité et Modernité (PAM) est arrivé en deuxième position avec 363 sièges, suivi par le Parti de l'Istiqlal avec 360 sièges. Viennent ensuite le Mouvement Populaire (MP) avec 160 sièges, l'Union Socialiste des Forces Populaires (USFP) avec 146 sièges, l'Union Constitutionnelle (UC) avec 90 sièges, le Parti du Progrès et du Socialisme (PPS) avec 82 sièges et le Parti de la Justice et du Développement (PJD). Les candidats sans appartenance politique ont emporté 271 sièges. Le taux de participation a été de 47,24 %. Les électeurs ont voté pour élire leurs représentants au sein des chambres de commerce, d'industrie et de services, des chambres d'artisanat et des chambres des pêches maritimes. En 2015, le PAM avait remporté ces élections, suivi de l'Istiqlal et des candidats sans appartenance politique. \*



« **Ce nouveau paradigme d'action publique va permettre au Maroc de progresser considérablement** »

**Hamid Bouchikhi, Professeur à l'ESSEC Business School et membre de la Commission Spéciale sur le Modèle de Développement.**

**Conjoncture** : Selon vous, quel a été l'impact de la crise du Covid-19 sur l'entreprise et ses modes de management ?

**Hamid Bouchikhi** : Comme je vis toujours à distance du Maroc, cela est un peu compliqué de tenir un propos sur l'impact de la crise du Covid-19 sur l'entreprise marocaine. Ce que j'observe, de loin et à un niveau macroéconomique, c'est que cette crise a finalement été plutôt bien vécue par des entreprises disposant d'une certaine taille et d'une importante surface financière. Le Covid a en revanche causé des dégâts sur les petites entreprises, qu'elles soient du secteur formel ou informel. J'ignore s'il existe des statistiques fiables indiquant combien de cafés, de restaurants ou d'hôtels ont dû fermer. Le tissu entrepreneurial marocain est composé à 95 ou 96% de petites entreprises dont beaucoup opèrent dans l'informel. Le tableau va donc être un peu hétérogène. En ce qui concerne les grandes entreprises marocaines, il n'y a pas eu de faillites ni de licenciements. Elles se portent plutôt bien et l'export redémarre. Les mesures d'accompagnement ont produit des résultats, mais il y a probablement beaucoup de casse invisible et il est trop tôt pour en constater les effets sur l'emploi, la précarité, la pauvreté...

**La crise a-t-elle été une occasion pour le Maroc de saisir de nouvelles opportunités ?**

De nouvelles opportunités avaient déjà émergé avant le Covid. Elles ont peut-être été accentuées ou amplifiées par la pandémie.

Par sa position géographique et géopolitique, le pays attire des investisseurs étrangers et des industriels. Il y a aussi une politique volontariste de développement des investissements étrangers en vue de soutenir l'émergence d'un certain nombre de clusters, que ce soit dans l'automobile ou l'aéronautique.

Tout cela n'est pas dû au Covid. En revanche, cette crise nous a rappelé que la géographie et les distances existent. C'est pour cette raison que le Maroc, pays ayant accès à un très grand marché dans son voisinage nord ainsi qu'à un marché très prometteur à long terme sur son flanc sud, va devenir plus attractif.

On observe bien les prémices de cette évolution notamment dans le domaine des industries de la vie, pour reprendre l'expression de Jacques Attali. Ces dernières, qui relèvent de la santé, de l'alimentation ou d'autres secteurs vitaux pour l'autonomie du pays, vont se développer dans les années à venir.

Par exemple, il existait déjà un cluster biopharmaceutique assez développé au Maroc. Le fait d'industrialiser la fabrication du vaccin va accélérer cette tendance et cela n'est que la pointe émergée de l'iceberg. Un grand avenir se dessine ainsi pour le pays dans ce « secteur de la vie », essentiellement dans ce domaine de la santé et de la biopharmaceutique.

**Pouvez-vous nous parler du déroulement des travaux de la Commission Spéciale sur le Modèle de Développement ? Quels ont été les principaux enjeux ?**

Sur un plan général, il est important de souligner que peu de pays se sont livrés à cet exercice-là. Le fait que la plus haute autorité du



## « Le fait que la plus haute autorité du pays interpelle les acteurs, les invite à prendre un peu de recul et à réfléchir au nouveau modèle de développement est un exercice qui a beaucoup de vertu en soi. »

pays interpelle les acteurs, les invite à prendre un peu de recul et à réfléchir au nouveau modèle de développement est un exercice qui a beaucoup de vertu en soi. Et le fait qu'une commission nommée par Sa Majesté se déplace, rencontre les acteurs et les écoute représente aussi un précédent majeur. Si cette démarche se généralise à l'avenir en matière de formulation des politiques publiques, la Commission aura alors accompli beaucoup de choses.

La centralité du citoyen représente en outre un volet très important dans cette approche. Chaque politique publique doit être en effet évaluée à l'aune des problématiques qu'elle cherche à résoudre ainsi que sur la manière dont elle va concrètement améliorer le bien-être du citoyen.

Il faut également rappeler le contexte général : la commission a été instaurée dans le Maroc que je qualifierais du « Yes we can ». Encore une fois, la dynamique préexistait dans le pays, avec la prise de conscience que le sous-développement n'est pas une fatalité et que nous disposons de toutes les ressources pour mieux nous développer par nous-mêmes. Ce Maroc nouveau était et est toujours en gestation. Selon moi, la Commission marque un moment clef dans le processus d'un pays qui est en quête de renaissance.

Un autre point que je voudrais souligner à propos de la Commission - et auquel j'ai été particulièrement sensible - est le fait que nous avons travaillé en toute liberté. Il n'y a eu aucun sujet tabou et nous avons réellement « retourné toutes les pierres ». Cela a été une construction collective et même la structure du document a émergé après de nombreuses itérations, de va-et-vient et de discussions... Cela a été une construction collective, mais aussi une co-construction avec les acteurs, les corps intermédiaires ainsi que les populations, notamment à travers de multiples interactions virtuelles sur les réseaux sociaux, des débats et des restitutions.

Selon moi, il existe deux grands axes dans le rapport : le premier traite des sujets urgents comme l'éducation, la santé, ou les territoires en difficulté. Le second axe comporte une réflexion prospective à l'horizon 2035. Il exprime une ambition stratégique très clairement affirmée et portant sur divers sujets, en particulier l'économie, la création de richesses et l'industrialisation du pays, le numérique...

Dernier point, une autre partie du rapport met en lumière une nouvelle doctrine selon laquelle il faut en finir avec un management centralisé du pays et privilégier ainsi le « bottom-up » au lieu du « top-down ». Il s'agit aussi d'adopter une approche systémique afin d'éviter de concevoir des politiques publiques en silos et de développer le management participatif pour contrebalancer le management centralisé depuis Rabat. Ce nouveau paradigme d'action publique va permettre au Maroc de progresser considérablement, à condition de s'y prendre de la bonne manière.

### Quel est votre regard sur le chantier de l'éducation et de la formation au Maroc ?

Je pense qu'il faut élargir ce sujet à la question générale du capital humain. La qualité du capital humain marocain est aujourd'hui le talon d'Achille du pays. Nous avons ce capital en quantité ; cependant, sa qualité est très en deçà de ce qu'elle devrait être.

Quelque part, le nouveau modèle de développement porte beaucoup sur le développement du capital humain. Au Maroc, nous avons beaucoup investi - et nous avons eu raison de le faire - dans le capital physique et les infrastructures : les grands projets, les routes, les aéroports, les ports, le ferroviaire... Nous avons donc mis le pays à niveau en ce qui concerne les infrastructures et cela était nécessaire.

Je ne suis pas du tout de ceux qui trouvent à redire quelque chose aux importantes dépenses de l'État en faveur des infrastructures, même si nous sommes beaucoup endettés pour développer ce capital physique. Mais nous avons également réalisé que nous avions négligé le capital humain.

Ce que nous essayons de faire à présent - et c'est un peu ma lecture de la trajectoire du Maroc sur la prochaine décennie - c'est de remettre le capital humain à niveau et de l'aligner sur le capital physique.

Cela concerne différents aspects : l'éducation, la santé, l'économie sociale et solidaire, mais aussi la question de l'inclusion des femmes dans l'économie, leur taux d'activité étant l'un des plus faibles au monde. Il est donc urgent pour le Maroc de réduire l'écart entre le capital physique et humain. S'il réussit cette mise à niveau, le pays deviendra un très grand hub industriel mondial, car il dispose de tous les atouts pour y arriver.

L'enjeu majeur pour le pays est de savoir si l'on arrivera effectivement à développer le capital humain après l'avoir négligé pour les raisons historiques que l'on connaît, le Maroc n'ayant pas eu les moyens budgétaires de maintenir l'investissement dans les secteurs sociaux de l'éducation ou de la santé.

Or, pour investir dans le capital humain, l'État a besoin de ressources, mais les revenus fiscaux marocains sont très en deçà de ce qu'ils devraient être, mais cela est un autre sujet. J'espère que les prochaines élections feront émerger une majorité cohérente, volontariste et courageuse et qu'il ne sera pas nécessaire de reformer plusieurs gouvernements au cours de la législature. Le pays a en effet besoin de cohérence, de volontarisme, d'ambition et de continuité. \*

► Propos recueillis par Nadia Kabbaj

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



Cécile HUMBERT-BOUVIER

Après une année 2020 marquée par un fort repli des échanges commerciaux, les chiffres du commerce extérieur du 1<sup>er</sup> semestre 2021 parus cet été confirment la tendance favorable de redressement des échanges commerciaux internationaux amorcée au 2<sup>ème</sup> semestre 2020 porté par le rebond de l'activité mondiale. Bien que la France ait davantage souffert que d'autres économies de sa spécialisation sectorielle (aéronautique et tourisme, secteurs les plus pénalisés par la pandémie), le redressement des

exportations amorcé à partir de l'été dernier en France se poursuit pour se rapprocher progressivement du niveau d'avant crise. Selon la Direction générale des Douanes française, les exportations de biens depuis la France vers le monde atteignent ainsi 98 % de leur niveau moyen de 2019 alors que la dynamique des exportations de service a été bien orientée tout au long du 1<sup>er</sup> semestre malgré l'atonie des exportations de tourisme international. Le redressement au Maroc est plus spectaculaire encore puisqu'au titre des 7 premiers mois de l'année 2021, les exportations marocaines ont atteint leur plus haut niveau durant la même période au titre des 5 dernières années (données Office des changes). Cet accroissement concerne les exportations de la majorité des secteurs, essentiellement le secteur de l'automobile, celui des phosphates et dérivés et celui du textile et cuir. Compte tenu de la confirmation de cette reprise, les échanges commerciaux franco-marocains ont enregistré au 1<sup>er</sup> semestre 2021 une augmentation de 22 % en glissement annuel, dépassant ainsi leur niveau d'avant-crise. C'est le Maroc qui bénéficie le plus de cette hausse puisque les importations françaises depuis le Maroc ont bondi de 33 % au 1<sup>er</sup> semestre tirées essentiellement par le secteur automobile qui confirme sa solidité à l'export malgré la crise mondiale des composants. Les exportations françaises vers le Maroc ont connu une hausse plus modérée (+9,9 %) tirée essentiellement par la hausse des exportations dans les secteurs des matériels électrique, électronique et informatique et les matériels de transport qui ont représenté 48 % de l'ensemble des exportations françaises vers le Maroc au cours du 1<sup>er</sup> semestre. ▀

## L'économie en mouvement

### Un chiffre en perspective

# 312,6 Md MAD

Le montant des réserves de change s'élève désormais à 312,6 Md MAD soit 7 mois d'importations

Le 23 août dernier, le FMI a annoncé l'octroi de DTS à l'ensemble des pays membres pour un montant total de 650 Md USD. Il s'agit de la quatrième émission de DTS de l'histoire de l'institution, et de la plus importante en termes de montant alloué. Proportionnellement à sa quote-part, le Royaume s'est vu octroyé la somme de 1,2 Md USD qui vient conforter ses réserves de change et augmenter sa marge de manœuvre budgétaire. Les avoirs de réserve s'élèvent désormais à près de 312,6 Md MAD, ce qui correspond à 7 mois d'importations de biens et services.

Paradoxalement, l'année 2020 avait vu les réserves de change du Royaume atteindre un niveau record de 320 Md MAD, soit une augmentation de 26 % par rapport à l'année précédente. Cette hausse reflète le succès des deux émissions obligataires du Trésor sur le marché financier international (pour 37,5 Md MAD), ainsi que le tirage sur la Ligne de précaution et de liquidité du FMI durant la crise pour un montant de 3 Md USD. La réduction du déficit commercial et la stabilité du dirham ont également contribué à alléger les pressions à la baisse sur les réserves. Ce trend haussier devrait se poursuivre : la Banque centrale table sur un montant des avoirs de réserve de 328,5 Md MAD à fin 2021.

▀ leo.mineur@dgtresor.gouv.fr

## La Chronique économique

### Où en sont le plan de relance et les réformes structurelles annoncés il y a un an ?

Dans le Discours du Trône de juillet 2020, le Souverain annonçait « une réforme profonde du secteur public » ainsi qu'un « plan ambitieux de relance économique » visant à injecter 120 Mds de DH dans l'économie. Sur le premier volet, le parlement a voté cet été la création d'une Agence nationale des Participations de l'Etat (APE) ainsi qu'une loi-cadre pour le redimensionnement, la restructuration et la réforme de la gouvernance du secteur public. L'APE sera chargée d'incarner l'Etat actionnaire, investisseur en fonds propres dans des entreprises jugées stratégiques. Son portefeuille englobera l'ensemble des établissements et entreprises marchands qui représentent une valeur ajoutée équivalente à 8,5 % du PIB marocain. L'APE va notamment récupérer dans son portefeuille la Caisse Centrale de Garantie (CCG) qui va devenir une S.A et dont les engagements vont

ainsi passer hors du bilan de l'Etat. Cette CCG nouvelle mouture contribuera à hauteur de 75 Mds au plan de relance via deux nouveaux types de garanties sur crédits : « Relance TPE » et « Damane Relance [déjà 22,4 Mds de DH de crédits garantis à fin 2020]. Le futur Fonds Mohamed 6 pour l'investissement fera également partie du portefeuille de l'APE. Ce fonds public d'investissement stratégique sera doté de 15 Mds de DH et table sur un effet de levier de 1 à 3 pour pouvoir contribuer à hauteur de 45 Mds au grand plan de relance du Royaume. Le profil des investisseurs attendus est varié : investisseurs institutionnels publics marocains, institutions financières privées marocaines et étrangères, banques de développement, pays partenaires et amis....

▀ tarik.mouakil@dgtresor.gouv.fr

## Secteur à l'affiche

### Bilan et impacts du Plan Maroc Vert (PMV) 2008-2018

Avec la ferme volonté de développer en même temps le secteur agricole moderne et la petite agriculture familiale, le PMV s'est largement construit in itinere autour de la volonté de faire des agriculteurs des acteurs du développement économique en leur permettant d'investir dans leurs exploitations et de s'impliquer dans l'organisation des filières. Il a combiné la mise en place d'outils de financement (fonds de développement agricole, dispositifs de prêts adaptés) et une refonte importante des institutions (réorganisation du ministère et des chambres d'agriculture, création d'établissements publics, mise en place d'interprofessions). Il a mobilisé des ressources importantes de l'Etat et des bailleurs de fonds, qui ont permis le doublement en 10 ans du PIB agricole et de la valeur des exportations. Le document détaille les effets du plan sur les différentes filières de production, sur la modernisation de l'outil de production et de transformation et sur ses impacts sociaux en milieu rural. La petite et moyenne agriculture a bénéficié de 60 % des aides publiques. Dans le domaine de l'eau, l'accent a été mis sur le développement des systèmes d'irrigation économes (goutte à goutte). Le développement des plantations arboricoles et la réhabilitation de palmeraies et d'arganeraies contribuent à l'amélioration de la séquestration du CO<sub>2</sub>. Aujourd'hui le PMV sert de modèle en terme de planification du développement agricole et ses acquis seront consolidés par la mise en place de la stratégie « Génération Green ». Un document à télécharger : 20-00529-MA\_Plaquette\_Bilan PMV\_VF(6-7-21)-compressé.pdf (agriculture.gov.ma)

▶ [bertrand.wybrecht@dgtresor.gouv.fr](mailto:bertrand.wybrecht@dgtresor.gouv.fr)

## Relations France-Maroc

### Vers une tarification carbone aux frontières de l'Europe : les propositions de la Commission européenne



La Commission européenne a présenté le 14 juillet dernier un ensemble de propositions visant à adapter les politiques de l'Union européenne (UE) pour renforcer leur ambition climatique et atteindre une réduction de ses émissions de gaz à effet de serre d'au moins 55 % d'ici à 2030. Parmi ces propositions figure une mesure très commentée au Maroc et qui marquera à terme les relations économiques du Royaume avec l'UE et la France : l'introduction d'un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF). La logique d'un tel mécanisme est simple : il s'agit de faire porter sur les importations la même tarification des émissions de gaz à effet de serre que celle aujourd'hui supportée par les entreprises produisant sur le territoire de l'UE. La Commission propose ainsi la mise en œuvre en 2023 d'un système de quotas (« certificats MACF ») en miroir du marché européen de quotas d'émissions, qui concerne aujourd'hui l'industrie et la production d'électricité. La Commission propose que le nouveau mécanisme concerne dans un premier temps les émissions de 5 secteurs (ciment, fer et acier, aluminium, électricité, fertilisants) seulement. Cette proposition est le point de départ d'un processus politique européen (discussions entre Etats membres au sein du Conseil de l'UE, discussions au Parlement européen) pour adopter des textes qui devraient s'appliquer début 2023. La France sera, au long de ce processus, particulièrement attentive à informer ses principaux partenaires commerciaux, afin de préparer au mieux la mise en œuvre du mécanisme finalement retenu - c'est dans cette logique qu'avait été organisée la conférence internationale le 23 mars dernier à Paris. Le Maroc dispose de son côté de nombreux atouts pour faire de ce nouveau contexte une opportunité, comme le relevait la Commission Spéciale sur le Modèle de Développement, dont le récent rapport incitait à construire un « positionnement international distinctif pour le Maroc en tant que partenaire éco-responsable compétitif et neutre en carbone ».

▶ [mathieu.valdenaire@dgtresor.gouv.fr](mailto:mathieu.valdenaire@dgtresor.gouv.fr)

## Affaires à suivre



▶▶▶ **Automobile** : le Maroc et Stellantis (anciennement PSA) ont renforcé leur partenariat en signant de nouveaux engagements réciproques visant notamment le développement d'un tissu de fournisseurs locaux avec un objectif 2,5 Mds EUR par an de pièces fabriquées au Maroc pour l'export en 2023 et 3 Mds EUR d'ici 2025. Pour mémoire, Stellantis a annoncé récemment la production à Kénitra du nouveau modèle électrique Opel Rocks-e (design proche de l'AMI de Citroën), conçu en collaboration avec le centre de développement du groupe français au Maroc

▶▶▶ **Distribution** : Decathlon a inauguré en juillet dernier son 17<sup>ème</sup> magasin à la Corniche de Aïn Diab à Casablanca, le 4<sup>ème</sup> « store » de la capitale économique

▶▶▶ **Relation Client** : Intelcia a annoncé l'acquisition de 100 % du capital social et droits de vote d'Unisono, spécialisé dans la gestion de la relation client et de la transformation digitale. Le groupe espagnol est présent en Colombie, au Chili et en Grande-Bretagne

▶▶▶ **Energie** : le Ministère de l'énergie a annoncé récemment le lancement de deux feuilles de route : celle du « Gaz naturel, un levier pour la transition énergétique, la compétitivité, l'efficacité et la décarbonation de l'économie » sur la période 2021-2050 et celle pour « La valorisation énergétique de la biomasse » à l'horizon 2030. Le Ministère a presque concomitamment communiqué sur la mise en place de la « Stratégie nationale de l'hydrogène vert, pour créer une filière économique et industrielle en particulier autour de l'hydrogène, l'ammoniac et le méthanol » à l'horizon 2050.

Retrouvez l'actualité du Service économique sur



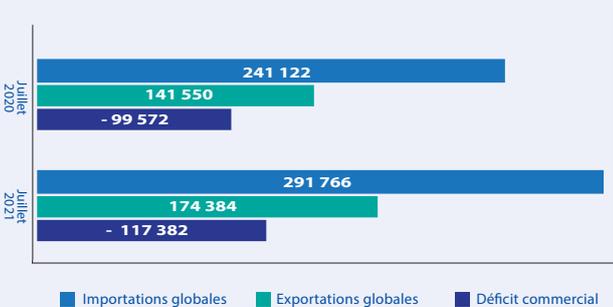
## Indicateurs économiques et financiers

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



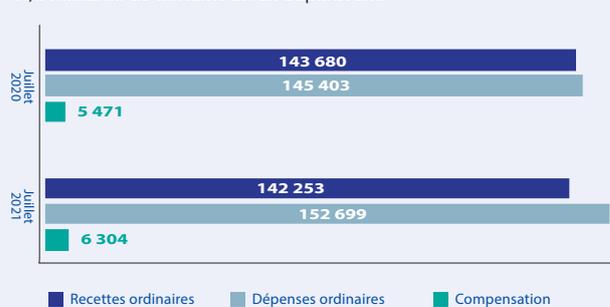
### Balance commerciale

À fin juillet 2021, le déficit commercial s'alourdit de 17,9% par rapport à la même période en 2020.



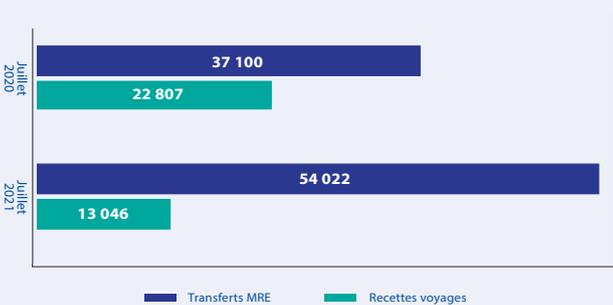
### Finances publiques

À fin Juillet 2021, la situation de la finance publique fait ressortir un déficit budgétaire de 39,5 milliards de dirhams contre un déficit de 41,6 milliards de dirhams un an auparavant.



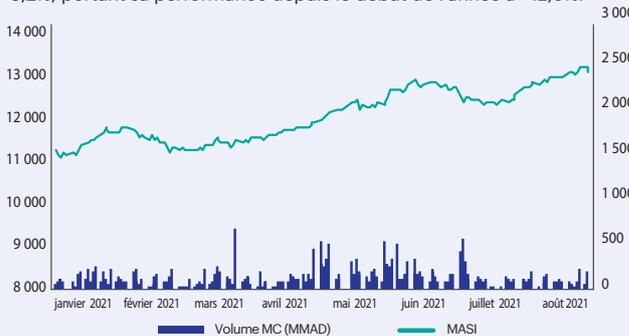
### Transferts des MRE & recettes voyages

Les envois de fonds effectués par les MRE ont enregistré une hausse de 45,6% ou +16 922 MDH à fin juillet 2021.



### Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'août 2021, le MASI a enregistré une hausse de 3,2%, portant sa performance depuis le début de l'année à +12,5%.



### Inflation

L'inflation a enregistré une accélération durant le mois de juillet, passant de 1,5% en juin 2021 à 2,2% en juillet 2021, portant sa moyenne sur les sept premiers mois à 1,1%.



|                               |  |           |           |           | Var %/pts |
|-------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Échanges extérieurs</b>    | Importations globales (en mdh)                         | juil. 20/ | 241 122   | 291 766   | 21,00%    |
|                               | Exportations globales (en mdh)                         | juil. 21  | 141 550   | 174 384   | 23,20%    |
|                               | Déficit commercial                                     |           | -99 572   | -117 382  | 17,89%    |
|                               | Taux de couverture (en %)                              |           | 58,70%    | 59,8%     | 1,06 Pbs  |
|                               | Transferts des MRE (en mdh)                            |           | 37 100    | 54 022    | 45,61%    |
|                               | Recettes voyages (en mdh)                              |           | 22 807    | 13 046    | -42,80%   |
| <b>Monnaie et crédit</b>      | Agrégat M3 (en mdh)                                    | juil. 20/ | 1 441 722 | 1 541 543 | 6,92%     |
|                               | Réserves Internationales Nettes (en mdh)               | juil. 21  | 292 542   | 301 068   | 2,91%     |
|                               | Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh) |           | 247 104   | 274 346   | 11,02%    |
|                               | Créances sur l'économie (en mdh)                       |           | 1 123 146 | 1 159 640 | 3,25%     |
|                               | Dont Créances des AID (en mdh)                         |           | 238 493   | 251 807   | 5,58%     |
|                               | Crédit bancaire  |           | 946 112   | 961 340   | 1,61%     |
|                               | Crédits immobiliers (en mdh)                           |           | 278 360   | 288 271   | 3,56%     |
|                               | Crédits à l'équipement (en mdh)                        |           | 184 964   | 177 303   | -4,14%    |
|                               | Crédits à la consommation (en mdh)                     |           | 55 067    | 55 676    | 1,11%     |
| <b>Prix</b>                   | <b>Indice des prix à la consommation (100=2006)</b>    | juil. 20/ |           |           |           |
|                               | Indice des prix à la consommation                      | juil. 21  | 102,1     | 103,2     | 1,08%     |
|                               | Produits alimentaires                                  |           | 101,9     | 102,2     | 0,29%     |
|                               | Produits non-alimentaires                              |           | 102,2     | 103,8     | 1,57%     |
|                               | <b>Taux de change (prix vente)</b>                     |           |           |           |           |
|                               | 1 EURO   | déc. 20/  | 10,9      | 10,6      | -3,25%    |
| 1 \$ US                       | août 21  | 8,9       | 8,9       | 0,40%     |           |
| <b>Taux d'intérêt</b>         | Taux d'intérêt (en %) (52 semaines)                    | déc. 20/  | 1,93%     | 1,57%     | -36,0     |
|                               | (2 ans)  | juil. 21  | 2,18%     | 1,78%     | -40,0     |
|                               | (5 ans)  |           | 2,31%     | 2,03%     | -28,0     |
|                               | (10 ans)   |           | 2,62%     | 2,36%     | -26,0     |
| <b>Bourse Des valeurs</b>     | MASI (en points)                                       | déc. 20/  | 11 287,38 | 12 694,16 | 12,46%    |
|                               | MSI20 (en points)                                      | août 21   | 924,78    | 1 036,67  | 12,10%    |
| <b>Activités sectorielles</b> |  |           |           |           |           |
| <b>Énergie</b>                | Energie totale appelée (GWh)                           | juin 20/  | 18 068    | 19 312    | 6,89%     |
|                               | Consommation d'électricité (GWh)                       | juin 21   | 14 202    | 15 251    | 7,39%     |
| <b>Industrie</b>              | Exportation de l'Automobile (en MDH)                   | juil. 20/ | 33 689    | 46 491    | 38,00%    |
|                               |  | juil. 21  |           |           |           |
| <b>Mines</b>                  | Chiffre d'affaires à l'exportation de l'OCP (MDH)      | juin 20/  | 25 081    | 31 049    | 23,79%    |
|                               |  | juin, 21  |           |           |           |
| <b>Ports</b>                  | Débarquements de la pêche côtière (mille tonnes)       | juin 20/  | 547       | 531       | -2,93%    |
|                               |  | juin 21   |           |           |           |
| <b>BTP</b>                    | Vente de ciment (en milliers de tonnes)                | juil. 20/ | 6 547     | 7 708     | 17,73%    |
|                               |  | Juil. 21  |           |           |           |
| <b>Marché d'Automobile</b>    | Ventes automobiles au Maroc (en unités)                | août 20/  | 70 344    | 118 382   | 68,29%    |
|                               |  | août 21   |           |           |           |

## Croissance économique nationale

L'économie nationale se serait consolidée en enregistrant une hausse de 12,6 % au deuxième trimestre 2021, au lieu d'une progression de 1 % un trimestre plus tôt. Cette évolution a été portée par un rebond de 11,7 % de la valeur ajoutée hors agriculture ainsi que par un accroissement de 19,3 % de la valeur ajoutée agricole. En tablant sur une hausse de la valeur ajoutée de 19,1 % pour l'agriculture et de 5,4 % pour les secteurs hors agriculture, l'activité économique progresserait de 7,2% au troisième trimestre 2021, contre une baisse de 6,7 % au même trimestre de l'année précédente.

## Production céréalière

La production définitive des trois principales céréales de la campagne agricole 2020/2021 est estimée à près de 103,2 millions de quintaux, soit la deuxième meilleure production après celle de 2014-2015. Cela représente ainsi une hausse de 221 % par rapport à la campagne précédente et de 63 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années. La production céréalière se répartit de la manière suivante : 50,6 millions de quintaux pour le blé tendre, 24,8 millions de quintaux pour le blé dur et 27,8 millions de quintaux pour l'orge.

## Crédit bancaire

À fin juillet 2021, les crédits bancaires ont enregistré une croissance de 1,6 % par rapport à la même période en 2020, pour atteindre 961,3 milliards de dirhams. Cette évolution a concerné, notamment, les crédits à l'immobilier (+3,6 % ou 9,9 milliards de dirhams), les crédits de trésorerie (+8 % ou 16,8 milliards de dirhams), les crédits à la consommation (+1,1 % ou 609 millions de dirhams). Les crédits à l'équipement ont quant à eux reculé de (-4,1 % ou -7,6 milliards de dirhams).

## Bourse de Casablanca

Au terme du mois d'août 2021, le MASI s'est établi à 12 694,16 points, affichant une performance annuelle de +12,5 %.

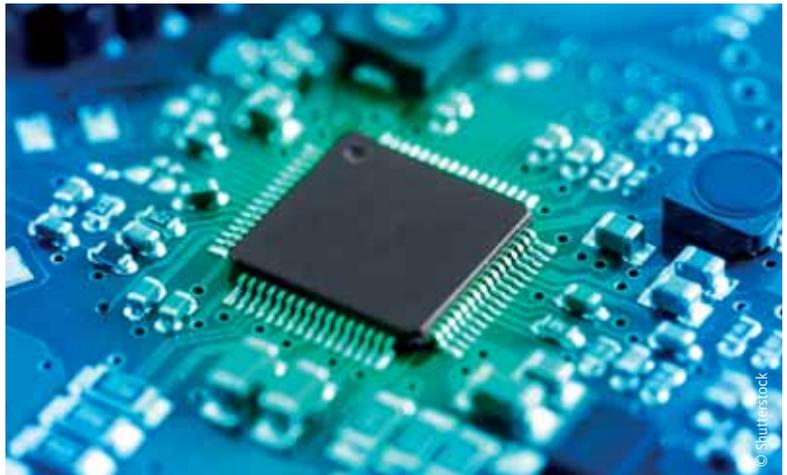
Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont respectivement été enregistrées par les secteurs Immobilier (+24,2 %), Sylviculture et papier (+21,7 %) et Industrie pharmaceutique (+12 %). Les performances négatives du mois ont notamment concerné les secteurs Électricité (-3,6 %), Loisirs et hôtels (-2,6 %) et Chimie (-1,8 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 653,2 milliards de dirhams, en hausse de 11,7 % par rapport à fin 2020.

## Plusieurs secteurs de l'économie mondiale frappés par des pénuries et des hausses de prix

**L**es tensions sur l'approvisionnement en composants électroniques et en matières premières durent depuis plusieurs mois et ne semblent toujours pas prêtes de se résorber. Le 2 septembre dernier, General Motors annonçait la réduction de la production dans ses usines en Amérique du Nord, relate Reuters. Le 31 août, le groupe Renault indiquait qu'il suspendrait partiellement la production dans trois usines d'assemblage en Espagne jusqu'à la fin de l'année au plus tard. Le 19 août dernier, c'était au tour de Stellantis de décider d'arrêter la production de deux usines françaises pendant quelques jours. La raison invoquée par ces leaders mondiaux de la construction automobile est à chaque fois la même : ils font face à des pénuries de composants électroniques, fabriqués principalement en Asie.

Confrontés à une forte demande au moment de la reprise de l'économie mondiale et après avoir connu l'important ralentissement du début de la crise du Covid-19, les producteurs peinent à suivre. Les nouvelles vagues de contamination affectent aussi régulièrement la production. Des hausses des cas de Covid-19, « notamment en Malaisie », entraînent



« de nouvelles fermetures d'usines chez d'importants producteurs », a par exemple indiqué Volkswagen dans un communiqué transmis à l'AFP. Mais, ces dernières semaines, l'économie mondiale est également frappée de fortes augmentations de prix concernant le charbon, le bois ou encore les matériaux de construction, freinant ainsi la reprise et alimentant l'inflation. \*

## En France, l'économie montre des signes encourageants de reprise



Ministère français de l'Économie et des Finances dans le quartier de Bercy à Paris

**A**u deuxième trimestre 2021, le taux de chômage en France s'est maintenu, à 8 %, a récemment annoncé l'Insee. Il se maintient ainsi à son niveau d'avant-crise, enregistré fin 2019. Le pays a aussi renoué avec la croissance, après avoir connu une chute spectaculaire de 8 % du PIB en 2020. Si ce dernier n'a pas augmenté au premier trimestre 2021, il a progressé de 0,9 % au second trimestre. Par ailleurs, l'Insee anticipe une croissance de 6 % pour l'économie française en 2021. Après un an et demi de soutien massif à l'économie, et alors que l'on constate des signes encourageants de reprise, le Ministre de l'Économie et des Finances, Bruno Le Maire, a annoncé fin août que les mesures d'aide aux entreprises et aux salariés affectés par la crise allaient progressivement être supprimées. Durant la crise sanitaire, « nous n'avons pas compté l'argent public parce que c'était responsable de le faire. Mais maintenant que l'économie française redémarre, que nous avons des perspectives de croissance à 6 %, le quoi qu'il en coûte c'est fini », a-t-il souligné, cité par l'AFP. Il assure privilégier désormais le « sur mesure », en particulier pour les secteurs qui continuent d'être sévèrement impactés par les restrictions. \*

# Le G20 valide l'accord historique pour la taxation des multinationales

**L**e G20, qui se réunissait mi-juillet à Venise a donné son feu vert à la taxe GAFA dont le principe a été arrêté quelques jours plus tôt par près de 130 pays dans le cadre d'une réunion organisée par l'OCDE. Les Ministres des Finances des grandes puissances ont jugé «révolutionnaire» cette nouvelle taxation des multinationales. Celle-ci doit être mise en œuvre à partir de 2023 et prévoit une taxation minimale mondiale de 15 % appliquée aux multinationales. Autre nouveauté, ces dernières seront désormais taxées dans leurs marchés de consommation, et non plus seulement dans le pays qui abrite leur siège social. L'accord vise en particulier les géants du numérique, dont les fameux GAFA (Google, Amazon, Facebook, Apple) et a pour objectif de mettre fin aux paradis fiscaux. Mais il est jugé trop peu ambitieux par des ONG. La décision historique du G20 intervient alors que les GAFAM (GAFA et Microsoft) ont encaissé cette année des profits records, rapporte le quotidien français La Croix. Au deuxième trimestre 2021, ils ont cumulé des dizaines de milliards d'euros de bénéfices : 18 milliards



d'euros pour Apple, 15 milliards pour Alphabet (la maison-mère de Google), 9 milliards pour Facebook, ou encore selon l'AFP 8 milliards pour Amazon. \*

**ECOPARC**  
Parc Industriel de Berrechid

CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

Initié par



COMMUNE  
DE SAH EL-MERKI

ROYAUME DU MAROC  
وزارة الاقتصاد والمالية  
والتجارة الخارجية

**FAITES GRANDIR VOTRE PROJET DANS UN ESPACE  
DE HAUTE QUALITE ENVIRONNEMENTALE !**

**Location de terrains et bâtiments industriels  
prêts à l'emploi  
Tarif de loyer mensuel à partir de 5 dh/m<sup>2</sup>**

- EQUIPEMENTS DE HAUTE QUALITE
- SERVICES PRATIQUES
- GUICHET UNIQUE



DISPONIBILITE  
IMMEDIATE

Contact :  
Tél. : +212 (0)5 21 88 31 88  
E-mail : [ecoparc@cfcim.org](mailto:ecoparc@cfcim.org)  
Site web : [www.ecoparc.ma](http://www.ecoparc.ma)



# RENCONTRE D'AFFAIRES DANS LA FILIÈRE TEXTILE

EN AFRIQUE DU NORD

Du 23 au 26 novembre 2021



Une réunion  
d'information  
marché avec les  
donneurs d'ordre



Des rendez-vous  
B2B qualifiés  
(Maroc - Tunisie)

Contact :  
Nadia DAHBI  
ndahbi@cfcim.org  
+212 (0) 522 43 96 07

# ZOOM

- 22 **Textile : après la crise, de nouvelles opportunités**
- 26 **Entretien avec Fatima-Zohra Alaoui, Directrice générale de l'AMITH**
- 28 **Entretien avec Abderrahmane Farahate, Directeur général de l'ESITH**
- 30 **Les succès du « Made in Morocco »**
- 32 **Entretien avec Étienne Mafart, Directeur des opérations chez Decathlon Maroc**
- 34 **Le textile à usage technique, un potentiel à explorer**
- 35 **Entretien avec Youssef Charif, Directeur général de Commando 75**

## Secteur textile au Maroc En route vers de nouveaux horizons

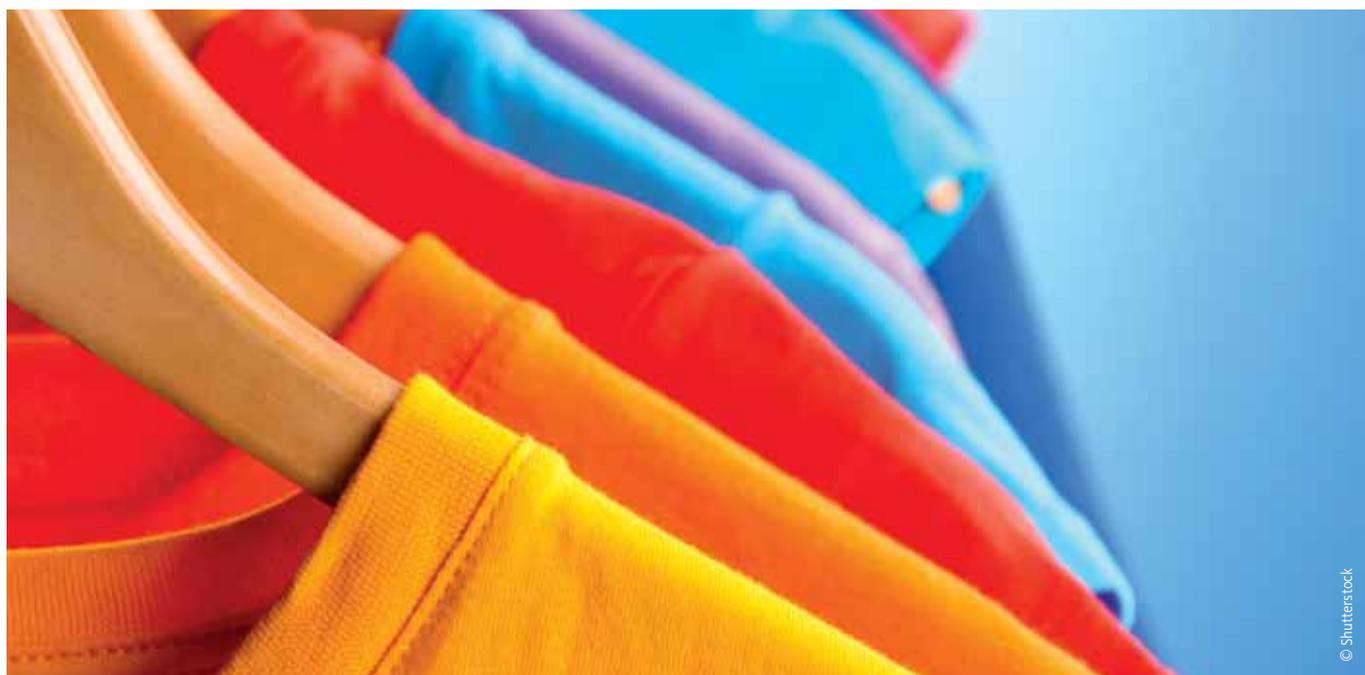


18 mois après le début de la pandémie de Covid-19, qui a durement touché le secteur, le textile marocain connaît un retour à la croissance et se découvre de nouvelles perspectives. Porté par la réussite du Plan d'Accélération Industrielle 2014 – 2020, il séduit de plus en plus de donneurs d'ordres internationaux grâce à sa proximité avec l'Europe et son grand savoir-faire. De même, sur le marché intérieur, le « Made in Morocco » a la cote et la banque de projets lancée par le ministère attire les investisseurs.

Dossier réalisé par Thomas Brun et coordonné par Nadia Kabbaj

## Textile : après la crise, de nouvelles opportunités

Durement impacté par la pandémie de Covid-19, le secteur textile s'est distingué, au cœur de la crise, par sa flexibilité et son efficacité. Il a en effet su s'adapter pour répondre aux besoins de la population et produire quotidiennement des millions de masques. Aujourd'hui, alors que se redessine la cartographie du « sourcing » mondial, le Maroc a tous les atouts pour devenir un acteur de premier plan.



**S**ecteur phare de l'industrie marocaine, le textile a été touché de plein fouet par la pandémie de Covid-19, faisant craindre le pire à ses opérateurs. Pourtant, 18 mois après le début de la crise sanitaire, il démontre sa grande résilience et renoue avec la croissance. Plus encore, durant le premier semestre 2021, le Maroc est le pays qui a enregistré la plus forte augmentation de ses exportations textiles vers l'Europe, avec plus 23 %, renforçant ainsi sa position de partenaire clé de l'Union européenne.

Annoncée fin juin 2021 par le Ministre de

l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique, Moulay Hafid Elalami, lors du 3<sup>e</sup> Rendez-vous de l'Industrie, la nouvelle a rassuré les opérateurs. Car, comme il l'a rappelé : « le secteur de l'habillement et du textile est historique au Maroc. On pourrait le qualifier d'une des colonnes vertébrales de l'industrie nationale ». En effet, ce secteur, qui regroupe 1 628 entreprises employant 189 000 personnes (soit 22 % des emplois de l'industrie nationale), génère un chiffre d'affaires de 50,48 milliards de dirhams, 36,5 milliards de dirhams d'exportations, ainsi qu'une valeur ajoutée de 15,88 milliards de dirhams.

## Une restructuration réussie grâce au Plan d'Accélération Industrielle

Ces bons résultats sont, en partie, le fruit du Plan d'Accélération Industrielle (PAI), lancé par le Ministère, sur la période 2014 - 2020. Cette initiative, menée en étroite collaboration avec l'Association Marocaine des Industries du Textile et de l'Habillement (AMITH), a notamment permis de restructurer le secteur autour de six écosystèmes : « fast fashion », maille, distribution, denim, textile à usage technique et textile de maison. Au sein de chacun d'entre eux, des partenariats conclus entre le Ministère et les entreprises avaient pour objectif d'accroître les investissements, de créer et pérenniser les emplois, d'augmenter les exportations, de valoriser et développer les marques marocaines ou encore de démarcher de nouveaux donneurs d'ordres internationaux.

D'après le Ministère, les résultats sont au rendez-vous : entre 2014 et 2020, plus de 116 500 postes ont été créés, dépassant l'objectif initial de 100 000 emplois. Durant cette période, l'export a également progressé de 5,5 milliards de dirhams, alors que 5 milliards étaient visés. De même, le Ministère a accompagné le déploiement de 203 projets d'un montant total de 5,4 milliards de dirhams d'investissements. Selon les projections, ces projets devraient générer, à terme, plus de 31 000 emplois et 12 milliards de dirhams de chiffre d'affaires, dont 8 à l'export. Il est également intéressant de noter que l'écosystème de la « fast fashion » concentre 52 % des investissements, tandis que celui du textile à usage technique, qui en représente 17 %, émerge comme une filière prometteuse au Maroc.

### 2020, chaotique et héroïque

Dans ce contexte, la pandémie de Covid-19 est venue porter un coup d'arrêt brutal à la croissance du secteur. Dans un premier temps, le confinement a paralysé l'ensemble des usines, comme partout, et la chute drastique de la consommation à travers le monde a provoqué l'annulation de nombreuses commandes au Maroc.

Puis, en réponse à l'appel de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, le secteur s'est mobilisé pour fabriquer des équipements de protection, et notamment les masques dont le port a été rendu obligatoire dans le cadre des gestes barrières.

Pour Fatima-Zohra Alaoui, Directrice générale de l'AMITH (lire l'entretien ci-après), « ce fut une période exceptionnelle, bien que difficile. Le Maroc avait besoin de millions de masques dans des délais très courts et la situation était extrêmement complexe : confinement généralisé, déplacements sur autorisation, capacités



**Après quelques semaines de confinement, le Maroc produisait 20 millions de masques chaque jour.**

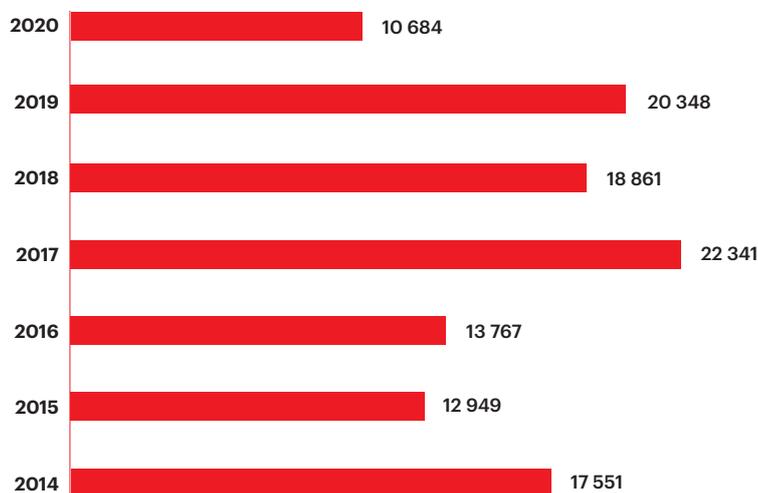
limitées dans les usines, mesures barrières... ». De plus, les frontières étant fermées, il a fallu trouver le tissu localement.

L'histoire retiendra que c'est grâce à l'interdiction des sacs en plastique dans les commerces, il y a quelques années, que plusieurs entreprises fabriquaient des sacs en tissu non tissé et ont pu rapidement s'adapter et produire des masques dans cette même matière.

Ensuite, l'ensemble du secteur a pris le relais pour répondre aux besoins du Royaume et même au-delà : « nos deux laboratoires dédiés au textile (ESITH et CTTH), avec l'appui d'IMANOR, se sont mobilisés 24 h sur 24 et 7 jours sur 7 pour mettre en place des normes alignées avec les standards internationaux (ce qui a également permis d'exporter) ainsi que pour certifier les masques produits en un temps record ». Après quelques semaines de confinement, le Maroc produisait 20 millions de masques chaque jour, une performance saluée à travers le monde. L'AMITH, qui avait créé une plateforme digitale pour mettre en relation les producteurs de tissus et les fabricants de masques, souligne l'exemplarité des opérateurs : « les textiliens marocains, ainsi que l'ensemble de leurs partenaires publics et privés, ont démontré leur grande citoyenneté et n'ont ménagé aucun effort, nuit et jour, pour assurer très rapidement l'autosuffisance en masques sur le marché marocain », raconte Fatima-Zohra Alaoui.



### Création annuelle d'emplois



Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique

### ►►► Profiter des « relocalisations »

Au niveau mondial, la crise sanitaire bouscule aussi le secteur et les donneurs d'ordres internationaux tendent à modifier leurs stratégies : l'expérience des différents confinements, et donc de la fermeture des frontières et des magasins non essentiels, les a amenés à reconsidérer la gestion de leurs stocks. Aujourd'hui, les grandes marques privilégient les petits volumes et la possibilité de se réapprovisionner rapidement. Comme dans de nombreuses industries, un phénomène de « relocalisation » est à l'œuvre, notamment en Europe, et le Maroc, en tant que fournisseur de proximité, a une carte à jouer.

En effet, quand le « sourcing » asiatique se montre performant pour de gros volumes, nécessitant plusieurs mois, le « sourcing » marocain, à quelques kilomètres, permet de plus petites commandes, en quelques semaines, et un réassort rapide. Ainsi, avec la reconfiguration internationale du secteur, le prix de la main-d'œuvre n'est plus le seul facteur pour être compétitif et les donneurs d'ordres internationaux pourraient se tourner de plus en plus vers le Maroc.

### Valoriser les atouts

Pour profiter de cette nouvelle tendance et faire face aux pays concurrents, le Royaume doit se faire connaître et mettre en avant ses points forts, en plus de sa proximité géographique. Ainsi, lors du 3<sup>e</sup> Rendez-vous de l'Industrie, en juin dernier, différents acteurs internationaux ont vanté les atouts du Maroc. Parmi

**Avec la reconfiguration internationale du secteur, le prix de la main-d'œuvre n'est plus le seul facteur pour être compétitif et les donneurs d'ordres internationaux pourraient se tourner de plus en plus vers le Maroc.**

ces opérateurs, Elif Cam, Directrice sourcing monde du Groupe DeFacto, estime que « les fabricants marocains disposent de la meilleure qualité en expertise et en savoir-faire ». De même, la société chinoise Omega a expliqué sa décision d'investir ici : « l'entreprise a fait le choix stratégique de s'installer au Maroc pour sa stabilité politique, sa localisation privilégiée et sa main-d'œuvre disponible et de qualité », a déclaré Cai Jie, gérante d'Oméga Textile Maroc. Même son de cloche chez Decathlon : Étienne Mafart, Directeur des opérations au Maroc, cite en outre « les infrastructures exceptionnelles du Royaume ».

Afin de progresser encore, le secteur doit continuer à renforcer ses avantages concurrentiels. C'est pourquoi, le Royaume accorde une grande importance à la formation initiale et continue : par exemple, l'École Supérieure des Industries du Textile et de l'Habillement (ESITH) collabore étroitement avec les entreprises pour répondre à leurs besoins (lire ci-après l'entretien avec son Directeur général), tandis que Casa Moda Academy (École supérieure de création de mode de Casablanca) forme des stylistes et des designers pour encourager la création locale et ne plus se limiter à la sous-traitance.

« Le Maroc est en train de regagner ses galons dans le textile et l'habillement, mais plus comme avant (...) Les opérateurs marocains vendent de la qualité, du savoir-faire, des prix, mais aussi de la mode, des marques nouvelles et une intelligence », soulignait ainsi le Ministre lors du même événement.

### Banque de projets

Le développement du secteur textile passe aussi par une augmentation des investissements. Le Ministère lui a ainsi accordé une place importante dans la banque de projets qu'il a lancé en septembre 2020, dans le cadre du nouveau plan de relance industriel (2021-2023). Cette nouvelle stratégie repose sur « l'instauration d'une politique de substitution aux importations, le renforcement du capital marocain dans l'industrie, et la décarbonation de l'industrie pour préserver et renforcer l'export ».

Consultable en ligne, la banque de projets propose des fiches qui donnent une vision globale des principales opportunités de développement du marché intérieur. D'après le site, « l'ambition est de rendre accessibles les perspectives générales basées sur des données publiques et des entretiens avec des experts et des industriels de chaque filière ».

Ainsi, une trentaine de fiches-projets concernent le textile, à travers cinq filières : amont, confection, maison, textile à usage technique et habillement aval. Fin juin 2021, « 80 projets d'investissement de plus de 2,5 MMDH » avaient été retenus dans ce cadre, représentant près de 9 000 emplois, selon le Ministère.

Un « Guide du porteur de projet » est par ailleurs proposé sur la plateforme. Il recense l'ensemble des aides et des accompagnements disponibles au Maroc ainsi que les coordonnées des organismes chargés de déployer ces dispositifs mis en place au profit des investisseurs potentiels.

### Nouveaux enjeux

Alors que le secteur dispose de tous les atouts pour renouer avec une croissance durable, ses acteurs demeurent prudents et savent que la conjoncture reste fragile et à la merci d'une recrudescence de la pandémie. De même, ils ont conscience que leur industrie est en pleine mutation et que de nouveaux défis sont à relever.

Pour développer son offre et être encore plus compétitif, le Maroc sait par exemple qu'il doit renforcer l'amont textile, en incitant les entreprises à produire localement du tissu, mais aussi des fournitures et accessoires, tels que les boutons, les fermetures à glissière... En s'appuyant sur une industrie toujours plus intégrée, le sec-

**En s'appuyant sur une industrie toujours plus intégrée, le secteur gagnera en indépendance et son écosystème facilitera l'émergence de nouvelles marques marocaines.**

teur gagnera en indépendance et son écosystème facilitera l'émergence de nouvelles marques marocaines.

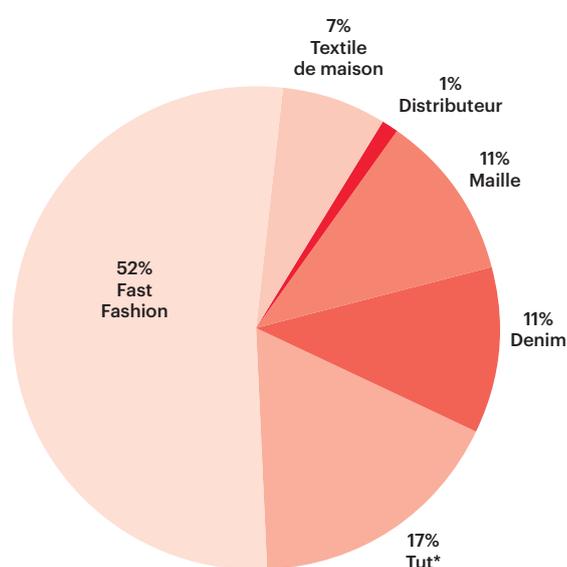
De même, pour rester concurrentiels, les opérateurs ne doivent pas rater le virage de « l'industrie 4.0 ». Ils doivent ainsi continuer à innover en développant des centres de R&D, en investissant dans les nouvelles technologies, en formant les collaborateurs aux nouvelles techniques, ou encore en assurant une veille stratégique à l'international.

Enfin, le développement durable est une problématique incontournable dans le secteur. D'une part, la taxe carbone européenne, attendue pour 2023, devrait imposer de nouvelles normes environnementales aux entreprises qui exportent vers l'Union européenne, ce qui ne manquera pas de concerner, à terme, le textile. Il est donc temps de s'y préparer. D'autre part, les consommateurs sont de plus en plus sensibles à la responsabilité sociétale des entreprises, ce qui devrait pousser les marques à relever leur niveau d'exigence dans ce domaine. Si le Maroc est bien placé concernant des thématiques telles que les énergies renouvelables ou le recyclage dans certaines filières, des efforts sont encore nécessaires pour faire de ce critère un nouvel atout. \*

1- <https://banquedeprojets.mcinet.gov.ma/fr>

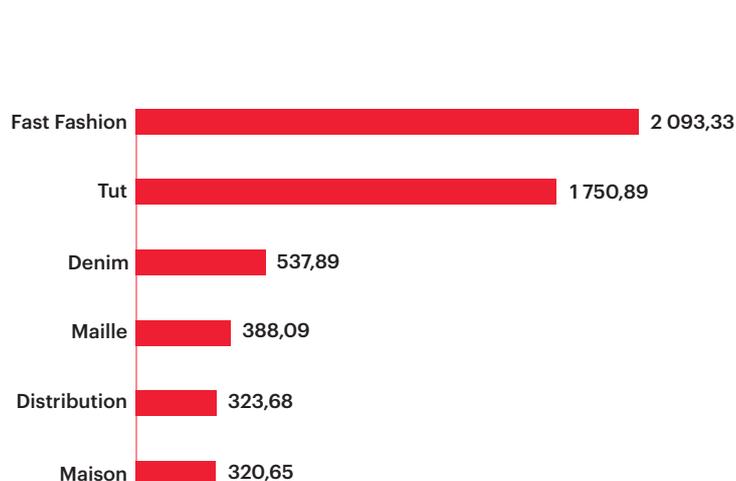
► Thomas Brun

### Ventilation des investissements par secteur



Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique

### Investissement (MDH)



\* Textiles à usage technique

# « Les entreprises du secteur font preuve d'une grande résilience »

Entretien avec Fatima-Zohra Alaoui,  
Directrice générale de l'AMITH  
(Association Marocaine des Industries du  
Textile et de l'Habillement)



**Conjoncture :** Comment le secteur du textile traverse-t-il la crise liée au Covid-19 ?

**Fatima-Zohra Alaoui :** Au début de la crise, alors que le monde commençait à se confiner, nous étions extrêmement inquiets en raison de l'arrêt brutal de nombreuses usines occasionné par la fermeture des frontières et l'annulation en cascade des commandes des donneurs d'ordres étrangers. Nous ne savions pas du tout comment les entreprises allaient s'en sortir et surtout comment elles allaient gérer leurs salariés : le secteur textile-habillement est le premier employeur industriel du Royaume et l'enjeu était de taille.

Dans un premier temps, les aides Covid mises en place par le Gouvernement marocain ont permis de gérer la période d'arrêt des usines. Puis, dès le mois d'avril 2020, un début de reprise a été amorcé lorsque le secteur s'est lancé dans la fabrication des équipements de protection individuelle.

En effet, le Maroc a été l'un des premiers pays à rendre le masque obligatoire et il a fallu répondre à la demande du marché. C'est ainsi que les entreprises qui fabriquaient les sacs non-tissés du commerce (rendus indispensables depuis l'interdiction des sacs en plastique il y a quelques années) se sont mises à confectionner des masques non tissés jetables. Ensuite, très rapidement, la production de masques tissés réutilisables a démarré avec le succès que nous connaissons, puisqu'il a même été possible d'en exporter dès mi-mai 2020. Tout cela a permis à plusieurs usines de maintenir une certaine activité durant cette période, dans le respect des mesures de sécurité sanitaire bien entendu.

**Ensuite, comment se sont passées la période de déconfinement et la réouverture des frontières ?**

En mai 2020, le début du déconfinement en Europe a permis la réouverture des commerces non essentiels et donc le retour des commandes pour le Maroc. Juin 2020 a ainsi connu une baisse de seulement 6 % par rapport à juin 2019, ce qui fut un soulagement pour tout le secteur. Ensuite, jusqu'en octobre, nous avons observé un phénomène de rattrapage des commandes consécutif à l'arrêt

de l'activité durant le confinement, avec des exportations en hausse comparativement à la même période en 2019.

Malheureusement, le reconfinement imposé dans de nombreux pays partenaires en novembre 2020 a provoqué une nouvelle diminution qui a perduré jusqu'au début de l'année 2021. Au total, l'année 2020 a connu une baisse de 18 % par rapport à l'année 2019, ce qui est une vraie performance, compte tenu de la situation.

**Et qu'en est-il de 2021 pour le moment ?**

Le début de l'année a été très lent, avec une reprise qui a commencé à se profiler à partir de mars dernier. Si une comparaison de la performance du secteur entre 2021 et 2020 n'est pas très parlante, en raison du caractère exceptionnel de cette année-là, il est, en revanche, intéressant de noter que les exportations d'habillement du secteur se comportent bien sur les cinq premiers mois de l'année 2021. Elles n'enregistrent en effet qu'un léger fléchissement de 3,9 % par rapport à la même période en 2019, ce qui confirme une nouvelle fois la résilience des entreprises du secteur.

Aujourd'hui, les opérateurs sont partagés entre optimisme et incertitude. Si la reconfiguration de la cartographie du sourcing mondial en faveur d'un approvisionnement de proximité nous est favorable, la détérioration de la situation sanitaire provoquée par le nouveau variant pourrait à nouveau tout bouleverser.

**Dans quelle mesure la nouvelle configuration internationale du secteur peut bénéficier au Maroc ?**

Actuellement, la tendance au sein des pays européens est de privilégier un sourcing de proximité, c'est-à-dire de s'approvisionner dans des pays proches comme le Maroc plutôt qu'en Asie. Cela leur permet de mieux gérer leurs stocks avec plus de flexibilité et, par exemple, d'effectuer des réassorts très rapides si nécessaire. C'est notamment le cas de notre premier client, le Groupe Inditex (NDR : marques Zara, Massimo Dutti, Pull & Bear, Stradivarius...), qui propose de nouveaux modèles toutes les semaines en magasins. Pour cela, le Maroc offre une réactivité unique.

## Dans ce contexte, de nouvelles opportunités s'ouvrent-elles pour le Maroc?

En effet, au-delà de l'Espagne et de la France, qui sont nos deux principaux marchés, des donneurs d'ordres d'Europe du Nord en particulier s'intéressent de plus en plus au Maroc. À ce titre, des pays comme l'Allemagne, les Pays-Bas, la Grande-Bretagne, ou encore les pays scandinaves représentent dorénavant de nouvelles opportunités pour les opérateurs marocains. Ainsi, l'AMITH renforce cet axe depuis que se dessine cette nouvelle configuration : il est en effet important de nous faire connaître sur ces marchés en valorisant nos atouts.

## Quels sont les prochains défis pour faire progresser encore le textile au Maroc?

Le premier défi est de renforcer l'amont : nous importons en effet une très grande partie des intrants que nous transformons, avant exportation. De ce fait, nous sommes tributaires de la chaîne d'approvisionnement internationale, ce qui pose parfois problème en termes de disponibilité des intrants. De plus, sur le marché européen, les règles d'origines appliquées dans les accords de libre-échange pénalisent la compétitivité-prix de nos exportations si nous utilisons des tissus considérés comme « non originaires » parce qu'ils sont importés hors de la zone Pan-Euromed. Nous devons donc développer en amont nos capacités pour produire ces intrants. L'une des solutions est d'encourager les investisseurs nationaux et internationaux à s'engager dans l'amont de notre industrie, à travers notamment la banque de projets issue de la stratégie de substitution aux importations 2021-2024 lancée par le ministère [NRDL Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique].

L'autre grand défi du secteur est de renforcer sa durabilité. Aujourd'hui, les consommateurs y sont de plus en plus sensibles et le Maroc dispose de tous les atouts pour en faire un point fort. Il ya, par exemple, des investissements à faire au niveau technologique pour produire de façon plus responsable. L'AMITH travaille aussi sur les certifications ou labellisations afin que les efforts soient lisibles et quantifiables par les donneurs d'ordres étrangers. Globalement, le Maroc est bien avancé et cela peut devenir un argument marketing : recyclage, économie d'énergie, gestion de l'eau, environnement...

## Il y a quelques mois, un drame à Tanger a rappelé la problématique de certains ateliers insalubres, voire clandestins : comment peut-on progresser à ce niveau?

L'AMITH représente avant tout les acteurs formels, mais nous avons bien conscience qu'il existe un pan de l'activité qui est informel. Depuis plusieurs années, nous avons initié des discussions avec ces acteurs non structurés, afin de les encourager à intégrer le secteur formel. Notre objectif est d'assurer, dans ce pan de l'industrie, la pérennité et la sécurité des emplois et des travailleurs,

Aujourd'hui, l'une des premières actions porte sur la généralisation de la couverture sociale, initiée par Sa Majesté, pour venir en aide à ces employés, quel que soit leur statut. Une autre solution, pour éviter les ateliers clandestins, est de mettre à disposition plus facilement du foncier locatif à des



**« Le premier défi est de renforcer l'amont : nous importons en effet une très grande partie des intrants que nous transformons, avant exportation. De ce fait, nous sommes tributaires de la chaîne d'approvisionnement internationale. »**

prix attractifs, afin de permettre l'installation de nouvelles unités de production dans des zones dédiées et adaptées, garantissant la sécurité des travailleurs.

## Avec la pandémie, de nombreux secteurs ont accéléré leur transformation digitale : qu'en est-il du textile?

C'est en effet un autre défi. La crise du Covid-19 nous a menés à digitaliser de plus en plus les processus commerciaux et marketing. Plusieurs entreprises ont, depuis le début de la crise, mis à niveau par exemple leur présence sur Internet, ce qui a ainsi permis d'augmenter leur visibilité sur les marchés internationaux.

De plus, il existe aussi des plateformes de mise en relation B2B sur lesquelles il est important d'être référencé pour être visible sur les marchés internationaux en ces temps de pandémie où les déplacements physiques et la présence dans les salons professionnels sont toujours très compliqués. Là encore, l'AMITH essaie d'accompagner les industriels aux côtés de partenaires étrangers et d'organismes marocains qui soutiennent la digitalisation.

## Nous parlons beaucoup d'exportations, mais comment se porte le marché intérieur?

C'est un marché à très fort potentiel, avec un renforcement récent de la tendance « Made in Morocco », qui pousse les clients à consommer local. Jusqu'à présent, notre marché était très ouvert et envahi par des importations pas toujours respectueuses des règles de concurrence loyale. Aujourd'hui, la situation s'est assainie, avec l'aide des pouvoirs publics, ce qui permet à nos industriels de reprendre leur place sur le marché domestique.

Un autre chantier consiste aussi à structurer la distribution, qui reste encore majoritairement traditionnelle. Une convention a par exemple été signée entre l'AMITH, le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique et Marjane en avril 2021 pour augmenter la part des produits marocains dans les rayons textiles de leurs grandes et moyennes surfaces à l'horizon 2025. Et cette initiative fonctionne, car les consommateurs sont très contents d'accéder plus facilement à des produits marocains. C'est pourquoi nous espérons renouveler prochainement cette démarche avec d'autres distributeurs locaux. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun

### « Un taux d'insertion en entreprise dépassant les 90 % »

Entretien avec Abderrahmane Farahate, Directeur général de l'ESITH (Ecole Supérieure des Industries du Textile et de l'Habillement)



**Conjoncture :** Aujourd'hui, comment se positionne l'ESITH au sein du secteur textile ?

#### Abderrahmane Farahate :

Il est très important de rappeler qu'il y a 25 ans, l'ESITH a été créée à la demande du secteur textile-habillement, dans le cadre d'un partenariat public-privé (PPP) entre les pouvoirs publics et l'Association Marocaine des Industries du Textile et de l'Habillement (AMITH). Un business model unique en son genre à l'époque, qui a fait ses preuves au fil des années, à tel point que d'autres secteurs industriels se sont mobilisés depuis pour s'associer avec les pouvoirs publics en créant des établissements de formation en mode PPP.

L'ESITH, placée sous la tutelle du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique, a pu former à ce jour près de 6 000 diplômés, avec un taux d'insertion en entreprise dépassant les 90 % dans un délai de 6 mois après obtention du diplôme. La proximité des entreprises, le vécu industriel de nos enseignants, nos ateliers de travaux pratiques assimilés à des mini-usines industrielles ainsi que la présence de professionnels dans nos conseils de surveillance et de perfectionnement font que nos programmes de formation sont régulièrement adaptés pour tenir compte des besoins actuels et futurs du secteur. Le meilleur indicateur de performance restant le taux d'insertion de nos diplômés.

#### L'école ne se limite pas à la formation des jeunes : comment s'organisent ses autres activités ?

En plus de la formation initiale dans le cadre des trois cycles (Ingénieur, Master Spécialisé et Licence Professionnelle), l'ESITH apporte son savoir-faire, notamment aux entreprises du secteur textile-habillement, à travers ses missions de formation continue et d'assistance technique, ainsi que par les prestations de son laboratoire d'expertise et de contrôle, mais aussi de R&D. À titre d'exemple, durant la période du Plan d'Accélération

Industrielle (PAI) 2015-2020 mis en place par le ministère, ce sont 250 diplômés des cycles Ingénieur et Master Spécialisé qui ont intégré les unités industrielles du secteur.

De plus, tenant compte des besoins émanant du PAI, nous avons mis à la disposition des opérateurs de nouvelles compétences de chefs de produit, à travers notre Master Spécialisé, filière Management Produit TH. De même, notre filière Ingénieur en Informatique et Management des Systèmes a permis de répondre aux nouveaux besoins orientés « Industrie 4.0 ».

Par ailleurs, courant 2020 - 2021, des experts de l'ESITH ont été impliqués dans la réalisation d'études stratégiques pour le secteur - écosystème Maille et écosystème Textiles techniques - et l'élaboration des Référentiels Métiers et Compétences. De nouvelles orientations qui viendront ainsi alimenter le Plan de développement stratégique de l'ESITH pour la période 2021 - 2025.

#### Le secteur a été très sollicité durant la crise de Covid-19 : comment l'ESITH a-t-elle pu soutenir les opérateurs ?

L'ESITH a rejoint la dynamique de solidarité qui a été déclenchée pendant les premiers mois de la pandémie en s'inspirant des initiatives lancées par Sa Majesté, que Dieu l'assiste. Nous avons apporté notre contribution au projet (vital à l'époque) de fabrication des masques par le biais d'un soutien gracieux aux entreprises, y compris les TPE et les coopératives, dans la fabrication de ce produit. Cette assistance technique était axée sur plusieurs thématiques, comme le processus de fabrication, le choix des tissus, la logistique et la conception de guides et automates. De plus, notre Laboratoire d'Expertise et de Contrôle (LEC) a fonctionné à plein régime pendant plusieurs mois pour l'homologation des masques, ce qui a permis leur fabrication ainsi que leur disponibilité dans les meilleurs délais. Enfin, durant cette période, l'école a également offert des formations certifiantes gratuites en ligne, dans des spécialités telles que le processus textile, le pilotage des opérations en période de crise, le marketing digital et le HSE (Hygiène, Sécurité et Environnement).

## Comment préparer les étudiants d'aujourd'hui aux métiers de demain dans un secteur en pleine mutation ?

De par la nature de sa gouvernance, qui mobilise autant de représentants des pouvoirs publics que de professionnels de l'AMITH, et en synergie avec les forces vives de l'école, l'ESITH a réussi à mettre en place des filières et des innovations pédagogiques qui nous ont permis d'être au rendez-vous pour subvenir aux besoins en compétences de l'industrie nationale en général et du secteur du textile en particulier. À cela s'ajoute le profil des enseignants, dont la majorité est issue de l'industrie, soit en tant que professionnels intervenants, soit en tant qu'enseignants permanents ayant déjà assumé des postes seniors dans une entreprise manufacturière. De plus, nous menons des projets de recherche et de développement, dont une bonne partie avec des entreprises, qui bénéficient également à l'apprentissage des étudiants.

## Les secteurs de l'enseignement et du textile se tournent toujours plus vers l'international : comment l'ESITH intègre-t-elle cette dimension ?

Justement, votre question tombe à point nommé. Notre Plan de développement stratégique 2021-2025, que j'ai mentionné précédemment, consacre les relations internationales comme axe stratégique. Cela ne veut pas dire que l'école était enfermée sur elle-même avant cela ou qu'elle vient juste d'entamer ce virage : au contraire, nous avons auparavant noué beaucoup de relations avec des établissements en Europe, en Asie, et en Amérique du Nord.

Nous sommes un membre actif du programme Erasmus+ et membre de plusieurs réseaux universitaires. En élevant l'international à un niveau plus stratégique, nous ambitionnons de faire face aux nouveaux défis que vivent les établissements d'enseignement supérieur similaires au nôtre : être à jour du point de vue technologique et pédagogique, s'adapter à la montée en puissance de

l'intelligence artificielle et de l'industrie 4.0, mais aussi à la versatilité du marché de l'emploi dans des conjonctures marquées par l'incertitude... Nous voulons travailler davantage avec nos collègues subsahariens, accueillir leurs étudiants et leurs enseignants et leur envoyer les nôtres. Nous allons aussi consolider nos relations avec nos partenaires européens, nord-américains, et asiatiques en signant divers partenariats d'échanges, de doubles-diplômes, de R&D, et pourquoi pas créer des joint-ventures et des franchises avec eux. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun



CHAMBRE FRANÇAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MAROC

TEAM FRANCE

المكتب الوطني للكهرباء، والماء الصالح للشرب  
Office National de l'Electricité et de l'Eau Potable

# WEBINAIRE EAU

Jeudi 30 septembre 2021

- Participation à une conférence en ligne avec des donneurs d'ordre marocains dans le secteur de l'eau ;
- Inscription et transmission de votre dossier de candidature ;
- Organisation de rendez-vous BtoB avec les entreprises sélectionnées ;

Contact :  
Meriem FARIS  
mfaris@cfcim.org  
+212 (0) 522 43 96 27

## Les succès du « Made in Morocco »

Entre fibre patriotique et reconnaissance d'un rapport qualité-prix de plus en plus performant, le textile « Made in Morocco » gagne du terrain dans le Royaume, mais aussi à l'étranger. Il encourage la création de nouvelles marques marocaines et devient un argument marketing pour les groupes internationaux qui vendent au Maroc.



**L**e Plan de relance industrielle mis en œuvre en 2020, conformément aux Hautes instructions de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, s'inscrit dans une politique de substitution aux importations qui semble encourager les entreprises, mais également les consommateurs. Ainsi, en avril 2021, le groupe Marjane Holding, leader de la grande et moyenne distribution au Maroc, a signé une convention avec le ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique et l'Association Marocaine des Industries du Textile et de l'Habillement (AMITH) visant à développer le « Made in Morocco », à accentuer le sourcing local et à assurer une meilleure visibilité des

produits dans le cadre de la substitution aux importations.

L'objectif du groupe est de porter de 25 à 75 % la part du sourcing local d'ici 2024, tout en accompagnant les industriels nationaux à répondre à ses exigences. Si un tel partenariat est possible, explique Fatima-Zohra Alaoui, Directrice générale de l'AMITH, c'est parce que les consommateurs marocains sont prêts à acheter davantage de produits locaux si on leur permet d'y accéder facilement.

Un constat partagé par Elif Cam, Directrice sourcing monde de la marque turque DeFacto, lors du 3<sup>e</sup> Rendez-vous de l'Industrie en juin dernier : « Nous avons produit près d'un million de pièces depuis le début de cette année. Tous

ces articles sont fabriqués au Maroc et nous les présentons dans nos boutiques marocaines comme des produits “made in Morocco”, et c’est pour nous, à présent, une source de fierté ».

### Les marques marocaines en profitent

Depuis plusieurs années, le secteur textile est de plus en plus favorable au lancement de nouvelles marques nationales. En effet, si les donneurs d’ordres internationaux louent la qualité du savoir-faire marocain et que les consommateurs sont sensibles à la fibre patriotique, alors tous les ingrédients sont réunis pour proposer des produits locaux de qualité à des prix accessibles. Le Maroc se positionnant ainsi comme fabricant de marques et plus uniquement comme sous-traitant.

Dans le sillage de Marwa, marque marocaine de « fast fashion » présente dans 7 pays étrangers avec 80 points de vente, de nombreux projets sont lancés, y compris dans d’autres filières. Par exemple, la marque Commando 75 (lire ci-après l’entretien avec son Directeur général) s’est spécialisée dans les vêtements militaires et les équipements « outdoor », en se présentant comme une marque « 100 % marocaine ». Ses produits sont disponibles depuis plusieurs années dans le Royaume, et bientôt en Europe, ce qui démontre un potentiel certain pour les nouvelles marques locales.

Il faut également rappeler que la révision de l’accord de libre-échange avec la Turquie, en

2020, a permis de rééquilibrer la concurrence sur le marché national, en rendant les marques marocaines plus compétitives.

### La commande publique, nouveau levier

Par ailleurs, les industriels marocains peuvent dorénavant compter sur un soutien plus important de la commande publique. En effet, toujours dans une logique de substitution aux importations, le ministère tient à privilégier un maximum les entreprises marocaines : « c’est un levier pour accompagner l’industriel marocain afin qu’il gagne le marché national, et qu’à travers ce dernier il devienne compétitif pour gagner des marchés à l’international », a indiqué le ministre, Moulay Hafid Elalamy, lors du récent évènement sectoriel.

Par exemple, l’initiative royale « Un million de cartables », menée chaque année par le Gouvernement, distribue depuis l’année dernière des produits entièrement marocains. Des entreprises telles que Crossing ou Plastima se sont ainsi mobilisées pour proposer une offre locale compétitive, en vue de remplacer les cartables majoritairement importés d’Asie, et s’ouvrir ensuite la voie des marchés étrangers. Fort de cet engouement et de ces initiatives, le « Made in Morocco » s’impose plus que jamais comme une opportunité pour les acteurs nationaux. \*

► Thomas Brun



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

**LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !**

**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 / 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*

Télécharger notre application My.CFCIM



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







# « Le Maroc offre énormément d'atouts décisifs »



**Entretien avec Étienne Mafart,  
Directeur des opérations chez  
Decathlon Maroc**

**Conjoncture :** L'enseigne Decathlon est de plus en plus visible au Maroc, qu'en est-il de sa production textile locale ?

**Étienne Mafart :** Nous produisons depuis 1995 des articles textiles au Maroc qui a ainsi été le premier pays de production hors territoire français pour Decathlon. Aujourd'hui, nous comptons au sein de nos univers industriels en France ou dans le monde de nombreux collaborateurs marocains qui ont débuté leur carrière ici. C'est une grande fierté pour nous !

À ce jour, nos activités de production représentent 150 emplois directs et 3 500 emplois indirects chez nos partenaires industriels. À noter que nous exploitons en parallèle notre propre usine textile basée à Casablanca. Celle-ci a pour vocation d'être la vitrine du textile du futur pour nos partenaires industriels répartis dans nos 22 pays de production, et ce à travers des petites séries de produits techniques, une industrie 4.0, une production respectueuse de l'environnement, un concept de « mini-usines » dédiées à chaque client...

Cette belle histoire n'a pas toujours été un long fleuve tranquille : il y a eu bien sûr des hauts et des bas en fonction de la conjoncture et de l'évolution du marché. Ces dernières années ont été marquées par une baisse d'activité, conséquence d'une perte progressive de la compétitivité-prix qui n'a pas été compensée par un meilleur niveau de service (délais courts et flexibilité).

Aujourd'hui, nous sommes plus que jamais déterminés à retrouver notre place d'important pays de production pour le groupe Decathlon. Cela a nécessité une mutation de notre panel industriel vers plus d'excellence opérationnelle ainsi que vers une collaboration avec nos partenaires axée sur le long terme. Cela passe aussi par le développement local des composants techniques et compétitifs. Enfin, nous devons consolider notre expertise en interne en termes de savoir-faire industriel.

**Qu'est-ce qui explique le choix de développer encore cette activité au Maroc ? Quels sont les atouts du Royaume ?**

Le Maroc offre énormément d'atouts décisifs pour nous projeter sur le long terme. Les infrastructures y sont exceptionnelles, qu'elles soient routières, ferroviaires ou maritimes et cela a un impact favorable sur nos investissements actuels et nos projets commerciaux et industriels (efficacité, coûts logistiques, etc.).

L'autre atout majeur du Royaume est son engagement affirmé en matière d'énergies vertes (éolienne, hydraulique, solaire) et de développement durable, ce qui est en adéquation totale avec notre feuille de route pour la réduction des émissions carbone. Par ailleurs, nous avons accès à une main-d'œuvre qualifiée, qui nous permet d'offrir un large éventail de produits, en particulier techniques.

Tous ces atouts, et plus encore, ont poussé le groupe à renforcer davantage son ancrage marocain et à miser sur le Royaume pour créer un véritable hub logistique, industriel et d'innovation. Pour cela, nous avons le soutien et l'appui du Ministère du Commerce, de l'Industrie, de l'Économie Verte et Numérique, qui nous accompagne pleinement dans notre stratégie de consolidation de nos activités industrielles au Maroc et anticipe la mutation du textile grâce à l'avènement progressif de l'industrie 4.0 (automatisation, collecte de la data au service de l'excellence opérationnelle...).

**La crise liée au Covid-19 a-t-elle influencé la stratégie de l'entreprise ?**

La crise du Covid a eu un effet catalyseur sur nos stratégies. Elle a renforcé notre volonté de développer une production plus proche de nos zones de consommation, au service d'une meilleure disponibilité de nos produits avec un minimum de stock. Les pays de production proches de l'Europe, qui reste notre plus grand marché, sont une opportunité à saisir !

Au niveau local, cette crise a été pour nous l'occasion d'exprimer pleinement notre fierté de produire au Maroc, surtout quand cette production a une vocation citoyenne. Nous avons, par exemple, produit et homologué très rapidement des masques sanitaires pour faire face à la pénurie au début de la pandémie. En parallèle, la part de nos produits textiles « Made in Morocco » dans nos magasins a doublé en 2021. La crise que nous traversons nous a convaincus que nous devons poursuivre dans cette voie, en augmentant la part de produits textiles réalisés localement, mais également en explorant de nouveaux processus industriels comme la chaussure ou le métal.



Ouverture du 17<sup>e</sup> magasin Decathlon au Maroc à Ain Diab Casablanca.

### À qui sont destinés les produits fabriqués au Maroc et quel rôle joue le Royaume dans le développement de Decathlon en Afrique ?

Notre production a pour vocation d'accompagner le développement de nos activités au Maroc. Avec l'ouverture de notre 17<sup>e</sup> point de vente, « La Corniche - Ain Diab », qui est aussi le plus grand magasin de sport en Afrique et le 4<sup>e</sup> à Casablanca, Decathlon renforce sa présence au Maroc et adapte son offre en proposant une nouvelle expérience client et une nouvelle génération de magasins. Ce développement et ce succès commercial nous poussent à diversifier peu à peu nos activités industrielles pour mieux répondre aux besoins locaux et ne pas cantonner uniquement au textile. Mais ce n'est pas tout, pour le groupe Decathlon, le Maroc est devenu une plateforme logistique incontournable et un véritable hub africain à travers notre entrepôt de 40 000 m<sup>2</sup> implanté à Tanger Med. À partir de là, nous livrons l'ensemble des Decathlon d'Afrique (Égypte, Tunisie, Côte d'Ivoire...). Grâce aux infrastructures exceptionnelles dont nous parlions précédemment, le Maroc est pour nous la porte d'entrée idéale vers le reste du continent. N'oublions pas que le Royaume est situé à 14 km de l'Europe, qui représente notre débouché le plus important et le plus durable. Cette proximité nous offre un avantage énorme en termes de délais de réapprovisionnement. \*



### 3 supports complémentaires pour encore plus de visibilité

- Une revue mensuelle distribuée à 7 000 exemplaires
- Un site d'information de la CFCIM : [www.conjoncture.info](http://www.conjoncture.info)
- Une newsletter Conjoncture express envoyée à près de 20 000 contacts

**Conjoncture**  
LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

[www.conjoncture.info](http://www.conjoncture.info)  
[conjoncture@cfcm.org](mailto:conjoncture@cfcm.org)  
05 22 20 90 90

CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

► Propos recueillis par Thomas Brun

# Le textile à usage technique, un potentiel à explorer

Propulsé sur le devant de la scène depuis le début de la pandémie grâce à ses usages médicaux, le textile technique est au cœur d'un écosystème en pleine expansion au Maroc. Il représente 17 % des investissements textiles réalisés dans le cadre du Plan d'Accélération Industrielle et s'inscrit dans une dynamique internationale prometteuse.

Les domaines d'application des textiles à usage technique (TUT) sont au cœur de nombreuses industries et se développent chaque jour à travers le monde : dispositifs médicaux, matériaux de construction, renforcement des sols, matériels agricoles, protections chimiques, équipements sportifs, vêtements anti-feu... Ces tissus, qui sont recherchés pour leurs propriétés très spécifiques, répondent à des cahiers des charges stricts, ainsi qu'à de multiples normes, en fonction du domaine concerné.

### Un marché à fort potentiel

Selon Mohamed El Wazna, Chargé de mission au sein du Cluster des Textiles Techniques Marocains (C2TM), « cette filière innove en permanence et son potentiel grandit sans cesse : en 2018, le marché mondial des tissus à usage technique était estimé à 180 milliards de dollars, avec une projection de 244 milliards de dollars pour 2024 ». Dans ce contexte, le marché marocain est également dynamique, passant de 10 à 12,5 milliards de dirhams entre 2015 et 2018, avec un potentiel estimé à 17 milliards de dirhams.

Quant aux importations, elles représenteraient plus de 7 milliards de dirhams, ce qui pourrait inciter les entreprises marocaines à investir dans cette filière. Ainsi, la banque de projets industriels, lancée en 2020 par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique, propose 8 fiches-projets concernant le textile agricole, le géotextile, le textile médical, les vêtements professionnels ou encore les équipements « outdoor ».

L'efficacité dont les entreprises marocaines ont fait preuve pour fabriquer des masques et des équipements de protection, au début de la pandémie, a démontré la capacité du secteur à développer ses activités dans le textile médical. Aussi, le Centre Technique du Textile et de l'Habillement (CTTH)

a mené le projet « Étude du marché des textiles techniques destinés au secteur médical au Maroc et sélection des produits à fort potentiel pour une production locale », en partenariat avec le C2TM, l'ESITH et la Fondation MAScIR. Il en ressort que le textile médical fait partie des segments des TUT les plus rentables et les plus prometteurs : « en 2022, la consommation mondiale des textiles de santé devrait atteindre 12,9 milliards de dollars, avec un taux de croissance annuel moyen de 6,4 % ». Ainsi, des opportunités très intéressantes existent pour les industriels marocains, sur le marché local comme à l'international.

Au-delà du textile médical, Mohamed El Wazna explique que bien d'autres segments des TUT peuvent faire l'objet de projets ambitieux. Il cite l'exemple des tissus enduits, utilisés dans de nombreux domaines, qui représentent une grande part des importations (environ 1/3 des TUT importés) et qui pourraient être fabriqués localement.

### Un accompagnement spécifique

Plus généralement, explique Mohamed El Wazna, « notre cluster soutient les entreprises qui souhaitent se positionner sur des filières textiles techniques à forte valeur ajoutée. Nous les accompagnons dans la réalisation des études de marché et dans le développement du produit, en effectuant les tests physicochimiques ».

Par ailleurs, le cluster C2TM propose également une labellisation des projets de R&D collaboratifs, afin de faciliter les démarches pour trouver des financements et des partenaires. De même, il organise chaque année le concours Innov'tex Maroc, qui récompense les meilleurs projets de la filière au sein de trois catégories : entreprises, inventeurs individuels et jeunes chercheurs. Les gagnants se voient offrir une assistance personnalisée du cluster.\*

► Thomas Brun

**Le textile médical fait partie des segments les plus rentables et les plus prometteurs.**

# « Une marque 100 % marocaine dédiée aux B2B et B2C »



Entretien avec Youssef Charif,  
Directeur général de Commando 75

**Conjoncture** : Comment est née la  
marque Commando 75 ?

**Youssef Charif** : Au moment de la création de la marque, en 2017, notre groupe travaillait essentiellement dans la sécurité physique, le « garding », et proposait également des équipements militaires, voire « outdoor ». Nous avons donc ouvert le premier « tactical store » du Royaume en 2015, avec la présence de plusieurs marques internationales que nous représentons au Maroc. De là est née l'idée de créer une marque 100 % marocaine dédiée à ces marchés. Ainsi, Commando 75 a été lancée en 2018, avec notamment une participation au salon Milipol au Qatar [NDLR salon international dédié à la sécurité civile]. Depuis, notre marque s'adresse aussi bien aux professionnels de la sécurité qu'au grand public, amoureux de la nature et friand d'activités en plein air.

**Comment s'organise la production de vos produits textiles au Maroc ?**

Pour commencer, nous avons pris des participations dans différents ateliers textiles au Maroc, ce qui nous a permis de fabriquer nos propres produits, mais aussi de produire pour d'autres marques internationales en sous-traitance, notamment des uniformes militaires. Nous avons ainsi constitué un petit écosystème capable de travailler sur des produits qui nécessitent des savoir-faire bien particuliers, avec un très haut niveau de qualité.

Pour être encore plus performants et enrichir la gamme Commando 75, nous avons également créé une cellule de R&D, avec d'anciens membres des forces spéciales qui connaissent bien les besoins de nos utilisateurs. Cela nous permet, par exemple, de produire des vêtements parfaitement adaptés aux missions militaires ou à la pratique sportive.

**Quels sont les points forts du Maroc pour développer ces activités ?**

D'une part, le Maroc a une proximité géographique avec l'Europe qui incite les donneurs d'ordres à produire ici, plutôt qu'en Asie, pour plus de réactivité sur de petites séries. C'est vrai aussi bien pour le volet « fashion » que pour les tissus techniques, car le Royaume a développé un véritable savoir-faire dans ces domaines. D'autre part, le pays est également une porte vers l'Afrique, dont il peut devenir un fournisseur. C'est d'ailleurs ce que nous faisons en fabriquant des uniformes pour plusieurs pays africains.

**Et que manque-t-il encore au Royaume pour progresser ?**

À notre niveau, il faudrait encore plus d'intégration, en fabriquant localement davantage de tissus techniques et de fournitures par exemple. Il faut encourager les industriels en ce sens et monter en puissance pour être capable de produire plus. De même, le secteur a besoin de nouvelles zones industrielles dédiées au textile pour se développer davantage.

**Quels sont les objectifs de la marque dans les prochaines années ?**

Notre premier objectif est d'étendre notre réseau. D'abord au Maroc, avec l'ouverture de 8 nouveaux points de vente, en plus de ceux de Casablanca, mais également en Europe, avec le lancement d'un site e-commerce. De même, nous voulons continuer à innover, pour offrir des produits toujours plus performants, mais aussi encourager le retour à la nature du grand public. D'ailleurs, le développement durable est un enjeu important pour nous, et nous souhaitons disposer d'un « sourcing » écoresponsable d'ici 2025. \*

► Propos recueillis par Thomas Brun

Organisée par :



# JOURNÉE ÉCONOMIQUE ESSAOUIRA

Les 26 et 27 octobre 2021  
à Dar Souiri

## Opportunités d'investissement



Industries culturelles  
et créatives



Agroalimentaire,  
pêche et produits de terroir



Tourisme



Environnement  
et énergies



Formation Innovation

En partenariat avec :



Contact :

**Siham MOUSSAOUI**  
+212 (0)5 22 43 96 38  
smoussaoui@cfcim.org

# Regards d'experts

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

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

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

Vous êtes adhérent et vous disposez d'une expertise ou d'un savoir-faire reconnu ?

La rubrique « Regards d'experts » vous offre la possibilité de publier vos contributions.



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

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

- **Relation client : Service client au Maroc : où en sommes-nous aujourd'hui ?**

## Service client au Maroc : où en sommes-nous aujourd'hui ?

Nous sommes tous quotidiennement assujettis aux services clients. Dans un monde économique de plus en plus concurrentiel, la relation client est aujourd'hui au cœur de la stratégie de développement des entreprises. Les nouvelles technologies et les nouveaux canaux de communication s'invitent aussi dans la relation client et permettent notamment de renforcer le lien entre la marque et le consommateur.



**Yann Dolleans, Directeur associé Élu Service Client de l'Année Maroc**

**D**e l'accueil du client aux conseils qui lui sont donnés en passant par le suivi de la clientèle et le traitement des réclamations, une relation client maîtrisée et bien structurée est un atout essentiel pour maintenir ses parts de marché.

Au Maroc, des avancées ont été accomplies, mais beaucoup reste à faire. Dans ce contexte, il est important de noter que les consommateurs sauront reconnaître les entreprises qui fournissent un réel effort et s'inscrivent dans l'amélioration continue, parmi celles qui se limitent à de simples effets d'annonce et mettent en avant des engagements de service sans pour autant y apporter des améliorations concrètes.

Réalisée chaque année depuis 2017, l'Observatoire des services client\* est une étude réalisée par Élu Service Client de l'Année Maroc en partenariat avec INSPIRE&INSIGHT. L'édition 2020 a été menée auprès d'un panel représentatif de la population marocaine, soit un groupe de 1000 personnes âgées de 18 à 64 ans qui ont répondu à 21 questions portant sur leur expérience et leur satisfaction après avoir fait appel au service client de différents secteurs.

### Les principales conclusions de l'Observatoire des services client 2020

Selon les résultats de l'enquête, les secteurs d'activité dont les services clients ont été les plus consultés sont l'habillement et la restauration, suivis par les transports, la grande distribution et la banque.

En raison de la crise sanitaire, les plus fortes progressions par rapport à 2019 ont été constatées dans le domaine du transport, de la téléphonie et de la restauration tandis que les baisses les plus importantes ont été enregistrées dans le secteur de l'automobile, de l'assurance et de la banque.

En ce qui concerne les canaux de contact avec les entreprises, les Marocains privilégient les canaux classiques : 49 % préfèrent s'entretenir avec leur conseiller client en face-à-face et 50 % par téléphone. Ces deux canaux qui sont les plus utilisés au Maroc ont même connu une légère progression en 2020 (+5 % par rapport à 2019).

Les nouveaux canaux (e-mail, formulaires de contact en ligne via messagerie ou WhatsApp, assistant virtuel...) et les canaux émergents (chat sur les réseaux sociaux et autres applications) poursuivent quant à eux leur progression d'année en année.

L'Observatoire des services clients Maroc

2020 nous apprend en outre que les consommateurs marocains entrent en contact avec les services clients d'abord pour avoir des informations en phase d'avant-vente (52 %), ensuite pour concrétiser un achat ou souscrire un abonnement (37 %) et, enfin, au moment de l'après-vente pour effectuer des réclamations ou des résiliations (11 %).

### Un poids de plus en plus important dans la décision d'achat

Au fil des ans, les attentes vis-à-vis de la qualité de la relation client ont continuellement augmenté. Ainsi, aujourd'hui, 81 % des consommateurs marocains sont prêts à annuler leurs achats ou leurs abonnements s'ils n'en sont pas satisfaits. En revanche, s'ils en sont satisfaits, 79 % se disent prêts à payer plus cher, ont une meilleure image de l'entreprise et se déclarent être positivement influencés dans leur décision d'achat ou de réachat.



Par ailleurs, 70 % des personnes interrogées indiquent avoir une meilleure image des entreprises qui mettent à leur disposition des canaux de contact via les réseaux sociaux ou les services de messagerie.

Enfin, seulement 62 % et 56 % des sondé(e)s estiment que les entreprises font des efforts pour répondre à leur demande, respectivement en face à face et à distance.

Lorsqu'ils s'adressent au service client en face à face, la majorité des personnes interrogées considèrent que la relation client est conforme à leurs attentes (62 %), voire supérieure (20 %).

#### **Service client à distance : une perception à améliorer**

En ce qui concerne les relations à distance, un peu moins de la moitié des sondés considèrent la qualité conforme à leurs attentes (45 %), tandis qu'un tiers d'entre

## **« Lorsque qu'ils contactent un service client, les Marocains privilégient les canaux classiques, à savoir l'entretien en face-à-face et le téléphone. »**

eux l'estiment en deçà (32 %).

Lors de leur contact avec les services clients, 51 % estiment qu'ils sont parfois écoutés et en confiance, 50 % jugent qu'ils sont parfois valorisés et privilégiés et enfin 49 % sont parfois agréablement surpris.

De même, ils sont près d'un tiers à se sentir toujours écoutés et en confiance (32 %), mais presque la moitié (48 %) déclarent n'avoir jamais été agréablement surpris par la qualité du service client auquel ils se sont adressés.

Quand on leur demande quels sont les mots qui décrivent le mieux leur ressenti au cours de ces échanges avec les ser-

vices client, les sondés se disent « joyeux, sereins, pleins de gratitude » pour les trois quarts d'entre eux. En revanche, environ un tiers d'entre eux se déclarent « impuissants, déçus, méfiants, agacés ou anxieux ».

Pour eux, les critères auxquels ils accordent le plus d'importance sont les suivants par ordre d'importance : écoute et bienveillance (62 %), qualité de la réponse (60 %) et rapidité de la prise en charge (57 %).\*

\* Intégralité des résultats de l'étude l'Observatoire des services client 2020 sur le site [www.bsccm.ma](http://www.bsccm.ma).

### **Relation client : les erreurs à éviter**

#### **Avoir des équipes débordées**

Tomber fréquemment sur une boîte vocale qui lui demande de rappeler ultérieurement décourage incontestablement le client. Mieux vaut recruter pour faire face aux demandes.

#### **Transférer le client d'un interlocuteur à l'autre**

Faites en sorte que vos clients puissent contacter facilement les personnes compétentes pour les aider en mettant par exemple en place un numéro de téléphone différent par service.

#### **Ne pas respecter les délais**

Si vous ne respectez pas les délais imposés par votre client, il peut rapidement se tourner vers la concurrence. Surestimez la durée totale de chaque opération et découpez-la en plusieurs sous-tâches afin de la réaliser dans les temps.

#### **Faire des promesses que vous ne pouvez tenir**

Lorsque vous prenez un engagement auprès de votre client, il s'attend à ce que vous le respectiez. Dans le cas contraire, la déception et l'insatisfaction seront encore plus fortes et vous perdrez toute crédibilité à ses yeux.

#### **Proposer des solutions à votre client sans comprendre parfaitement son problème.**

Les usagers des services clients se plaignent souvent que leur interlocuteur ne prenne pas le temps de les écouter et ne leur propose ensuite qu'une réponse incomplète ou erronée.

#### **Reporter la faute sur un tiers.**

« Ce n'est pas moi, c'est la faute du département X » : ce genre de réaction ne fait qu'empirer la situation et contribue à amplifier le mécontentement du client. Chaque conseiller client doit ainsi assumer ses responsabilités face aux erreurs commises et s'excuser au nom de son entreprise.

#### **Ne pas respecter la confidentialité.**

La confidentialité est un aspect important auquel les clients sont, à juste titre, attachés. Cette confidentialité est indispensable pour construire une bonne relation client.

#### **Se montrer désagréable envers le client**

Comme son nom l'indique, le rôle premier du service client est de « servir les clients ». Il faut donc éviter toute attitude désagréable ou agressive qui pourrait contrarier voire vexer les clients. Si certains usagers peuvent parfois se montrer désagréables, il faut toutefois éviter l'escalade en restant calme, courtois et professionnel, quelle que soit la situation.

#### **Avoir une piètre culture de l'écrit**

Beaucoup d'entreprises rechignent à s'engager par écrit auprès de leurs clients qui sont nombreux à batailler pour obtenir un engagement écrit de leur banque ou de leur compagnie d'assurance. Le fait de garantir cette traçabilité et s'engager de manière formelle auprès de vos clients les rassurera.

# Initiatives durables

## Dans un rapport très attendu, le GIEC alerte sur l'accélération du réchauffement

Les experts du Groupe intergouvernemental d'experts sur l'évolution du climat (GIEC) ont publié début août la première partie de leur rapport d'évaluation, le premier depuis sept ans. Leur constat est alarmant : le réchauffement s'accélère et celui-ci est « indiscutablement » provoqué par l'être humain, relate l'AFP qui résume le document de 4000 pages.

Le rapport passe en revue cinq scénarios en fonction du niveau d'émissions de gaz à effet de serre. Tous prévoient que le seuil d'une augmentation de 1,5°C par rapport à l'ère préindustrielle sera dépassé « au début des années 2030 », soit « dix ans plus tôt » que la précédente évaluation du GIEC publiée en 2018.

Si les émissions de gaz à effet de serre ne sont pas drastiquement réduites, le seuil des 2 °C d'augmentation sera dépassé au cours du siècle. C'est pourtant l'objectif fixé par l'Accord de Paris signé



© Shutterstock

en 2015, qui prévoyait de limiter le réchauffement « bien en deçà » de 2°C, et si possible à +1,5°C, rappelle l'AFP.

Pour le moment, l'atmosphère s'est réchauffée de 1,1°C et les experts du GIEC constatent que les phénomènes extrêmes se multiplient sur la planète, alors que de gigantesques incendies ont touché cet été la Grèce, la Californie ou encore la Turquie, et de violentes inondations ont frappé l'Allemagne et la Chine.

Même à +1,5°C, ces phénomènes extrêmes vont connaître une augmentation « sans précédent », prévient le GIEC. Des ONG, des scientifiques ou encore des dirigeants de la planète ont réagi à la publication du rapport et appelé à agir, alors que la COP26 doit réunir ces derniers au mois de novembre. Les États pourraient s'engager sur de nouveaux objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre, tandis que la trajectoire actuelle du réchauffement devrait provoquer une hausse de la température comprise entre 4 et 5°C. \*



**FAITES GRANDIR VOTRE PROJET DANS UN ESPACE DE HAUTE QUALITE ENVIRONNEMENTALE !**

**Location de terrains et bâtiments industriels prêts à l'emploi**  
**Tarif de loyer mensuel à partir de 5 dh/m<sup>2</sup>**

- EQUIPEMENTS DE HAUTE QUALITE
- SERVICES PRATIQUES
- GUICHET UNIQUE

**DISPONIBILITE IMMEDIATE**

**Contact :**  
Tél. : +212 (0)5 21 88 31 88  
E-mail : [ecoparc@cfcm.org](mailto:ecoparc@cfcm.org)  
Site web : [www.ecoparc.ma](http://www.ecoparc.ma)



## Lancement de l'appel à candidatures dans le cadre du programme primo-entrepreneurs

**L**a CFCIM lance, en partenariat avec l'ANAPEC, la CCG, le Centre Régional d'Investissement et la Banque Populaire, un appel à candidatures dans le cadre du programme d'accompagnement post-crédit pour les primo-entrepreneurs. D'une durée de 3 ans, ce programme vise à aider les bénéficiaires à développer leurs compétences entrepreneuriales et à les accompagner sur le long terme notamment à travers des sessions de networking, de tutorat, et d'apprentissage entre pairs.

Pour pouvoir postuler, les candidats doivent avoir créé, il y a moins de deux ans, leur première société qui doit être domiciliée dans la Préfecture de Casablanca. Leur projet doit également être en phase de démarrage d'activité ou d'investissement ou encore de commercialisation. Enfin, ils doivent être titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 minimum. Les dossiers de candidature doivent être envoyés avant le 9 septembre prochain. \*



► Contact : Naima Boujloud  
nboujloud@cfcim.org

## Lancement des Journées économiques Maroc-France le 8 octobre prochain à Paris



Sous l'égide du Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie Verte et Numérique, la première étape se tiendra le 8 octobre prochain à Paris et sera organisée en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et portera sur le thème « Transformation digitale : levier de la croissance économique ».

La rencontre se déroulera notamment en présence de Chakib Benmoussa, Ambassadeur du Royaume du Maroc en France, Christophe Lecourtier, Directeur Général de Business France, Didier Kling, Président de la CCI de Paris Ile-de-France et Jean-Pascal Darriet, Président de la CFCIM.

Au programme de l'événement, des tables

**L**a CFCIM organise en partenariat avec l'Ambassade du Royaume du Maroc en France les Journées économiques Maroc-France. Cette série de rencontres vise à valoriser le potentiel de co-investissement régional et sectoriel entre les deux pays en mettant l'accent sur les secteurs clés de coopération entre les deux économies.

rondes, des rendez-vous B to B, des rencontres networking et des visites de sites. \*

► Contact :  
Faiza Hachkar : paris@cfcim.org  
Khadija El Idrissi : kelidrissi@cfcim.org

## Cycles et Séminaires CEFOR Entreprises 4<sup>e</sup> trimestre 2021

| Thèmes et objectifs   | Date de démarrage et durée            | Planning                             |
|---|---------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Séminaire « Concevoir et déployer le plan de communication »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Disposer d'une méthodologie pour évaluer les besoins de communication et établir un diagnostic.</li> <li>Élaborer un plan de communication cohérent avec la culture et la stratégie de l'entreprise.</li> <li>Construire un tableau de bord pour piloter la mise en œuvre des actions de communication.</li> </ul>   | Mardi 5 octobre 2021<br>(2 jours)     | Mardi 5 & mercredi 6 octobre 2021    |
| <b>Séminaire « Développer son impact personnel »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mieux faire passer ses messages.</li> <li>Atteindre des objectifs de communication bien préparés.</li> <li>Établir la relation avec succès.</li> </ul>  | Jeudi 7 octobre 2021<br>(2 jours)     | Jeudi 7 & vendredi 8 octobre 2021    |
| <b>Cycle de coaching - Directeur Financier/Responsable Financier (5<sup>e</sup> édition)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner les participants pour un meilleur pilotage et une meilleure maîtrise de la fonction.</li> <li>Maîtriser les outils nécessaires pour assumer ses responsabilités et s'imposer dans l'entreprise.</li> </ul>  | Samedi 9 octobre 2021<br>(8 jours)    | 8 samedis suivis                     |
| <b>Séminaire « Perfectionnement pratique des membres du CHSCT » (Comité d'Hygiène, de Sécurité et des conditions de Travail)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les missions du CHSCT.</li> <li>Développer des connaissances sur des problématiques générales et spécifiques.</li> <li>Maîtriser les différents outils à la disposition du CHSCT.</li> <li>Communiquer efficacement lors de réunions.</li> </ul>  | Mardi 12 octobre 2021<br>(2 jours)    | Mardi 12 & mercredi 13 octobre 2021  |
| <b>Séminaire « Mobiliser ses énergies pour être serein et efficace au quotidien »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en œuvre sa discipline quotidienne pour développer tranquillité, enracinement et tonus.</li> <li>Pratiquer les fondements d'une hygiène et d'un art de vivre respectueux de soi et des autres.</li> <li>Construire son programme d'actions personnel pour rester calme et serein au quotidien.</li> </ul>   | Jeudi 14 octobre 2021<br>(2 jours)    | Jeudi 14 & vendredi 15 octobre 2021  |
| <b>Séminaire : Les relations sociales au quotidien pour managers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prendre conscience du rôle du manager dans les relations sociales.</li> <li>Mieux connaître les représentants du personnel et les syndicats.</li> <li>Acquérir les connaissances juridiques indispensables.</li> <li>S'initier aux pratiques et comportements de la gestion sociale au quotidien.</li> <li>Acquérir les moyens permettant de jouer pleinement son rôle dans les relations sociales.</li> </ul>  | Mardi 19 octobre 2021<br>(2 jours)    | Mardi 19 & mercredi 20 octobre 2021  |
| <b>Séminaire « Vente et négociation pour cadres non commerciaux »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>S'approprier les principes de la vente et de la négociation.</li> <li>Adopter un comportement commercial dans ses contacts clients.</li> <li>Défendre les intérêts de son entreprise, même dans les situations difficiles.</li> <li>Contribuer activement à la vente.</li> <li>Négocier les meilleures conditions possibles.</li> </ul>  | Jeudi 21 octobre 2021<br>(2 jours)    | Jeudi 21 & vendredi 22 octobre 2021  |
| <b>Séminaire « S'affirmer dans ses relations professionnelles » - Asserivité niveau découverte</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en œuvre les premières actions pour mieux s'affirmer.</li> <li>Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance.</li> <li>Solliciter les autres positivement.</li> <li>Savoir critiquer avec justesse.</li> </ul>   | Mardi 26 octobre 2021<br>(2 jours)    | Mardi 26 & mercredi 27 octobre 2021  |
| <b>Séminaire « Mesurer la satisfaction de vos clients »</b><br><b>Fournir aux participants des outils leur permettant :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>d'établir un diagramme des besoins des clients;</li> <li>de construire et d'exploiter une enquête de satisfaction;</li> <li>de traiter efficacement les réclamations clients.</li> </ul>   | Jeudi 28 octobre 2021<br>(2 jours)    | Jeudi 28 & vendredi 29 octobre 2021  |
| <b>Cycle « Technique de communication et d'expression en anglais » (11<sup>e</sup> édition)</b><br>Pouvoir s'exprimer avec aisance en anglais lors de réunions, de présentations, ou dans le cadre des échanges avec des interlocuteurs anglophones.  | Samedi 30 octobre 2021<br>(60 heures) | 10 samedis suivis                    |
| <b>Séminaire « Méthodes pratiques de gestion des stocks »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre la nécessité et l'incidence du stock.</li> <li>Identifier les zones d'enjeux de ses stocks (risques de rupture, stocks dormants et/ou excédentaires).</li> <li>Contribuer à la réduction du coût du stock.</li> <li>Déterminer le stock de sécurité en fonction du taux de service à obtenir.</li> <li>Assurer le pilotage de la gestion des stocks.</li> <li>Adapter le niveau des stocks en fonction du taux de service client.</li> </ul>  | Mardi 2 novembre 2021<br>(2 jours)    | Mardi 2 & mercredi 3 novembre 2021   |
| <b>Séminaire « Élaboration de l'ingénierie de la formation »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Optimiser votre plan de formation.</li> <li>Comprendre les objectifs et les enjeux et l'ingénierie de la formation et sa mise en place en entreprise.</li> <li>Maîtriser l'organisation pour optimiser le plan de formation.</li> <li>Construire un plan de formation adapté aux besoins et objectifs de l'entreprise.</li> </ul>   | Jeudi 4 novembre 2021<br>(2 jours)    | Jeudi 4 & vendredi 5 novembre 2021   |
| <b>Séminaire « Gestion des projets »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre la façon d'analyser et de structurer un projet.</li> <li>Pratiquer les méthodes et les outils pour la planification et le suivi de ce projet.</li> <li>Établir une check-list des points à analyser et des questions à se poser pour mieux anticiper.</li> <li>Animer des réunions d'analyse, des réunions d'avancement.</li> <li>Connaître les principes d'utilisation d'un logiciel de planification simple.</li> <li>Développer des comportements efficaces pour maîtriser les coûts, les délais et la qualité de gestion de projet.</li> </ul> | Mardi 9 novembre 2021<br>(2 jours)    | Mardi 9 & Mercredi 10 novembre 2021  |
| <b>Séminaire « Perfectionnement à l'accueil et au standard »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre la notion d'accueil direct et participer activement à l'amélioration de l'image de marque de son entreprise.</li> </ul>  | Jeudi 11 novembre 2021<br>(2 jours)   | Jeudi 11 & vendredi 12 novembre 2021 |
| <b>Séminaire « Transport international de marchandises »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Faire le choix d'une solution « transport » et savoir qui fait quoi dans la chaîne de transport international.</li> <li>Préparer et réaliser une opération de transport international.</li> </ul>   | Mardi 16 novembre 2021<br>(2 jours)   | Mardi 16 & Mercredi 17 novembre 2021 |
| <b>Séminaire « Le coaching &amp; développement des compétences »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>S'approprier les concepts du coaching stratégique et se préparer à introduire sa dynamique dans les pratiques du management.</li> <li>Formation permettant à des personnes déjà familiarisées aux relations humaines d'acquiescer les compétences indispensables à la pratique de l'art du coaching et de pouvoir l'incorporer à leur métier.</li> </ul>  | Jeudi 18 novembre 2021<br>(2 jours)   | Jeudi 18 & vendredi 19 novembre 2021 |
| <b>Séminaire « Secourisme »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Être capable d'aider le personnel accidenté et lui donner les premiers soins pour le secourir.</li> <li>Organisation des secours dans l'entreprise dans les meilleures conditions face à un incident ou un accident.</li> <li>Avant d'entamer les premiers soins, s'adapter, en effet, à toutes les situations : se maîtriser, éviter le sur-accident, faire un bilan correct et lancer rapidement l'appel selon la procédure d'alerte.</li> </ul>   | Mardi 23 novembre 2021<br>(2 jours)   | Mardi 23 & Mercredi 24 novembre 2021 |

| Thèmes et objectifs   | Date de démarrage et durée          | Planning                               |
|---|-------------------------------------|--|
| <b>Séminaire « Formation sur les 5 S »</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître la démarche des 5 S pour mettre en œuvre des actions correctives.</li> <li>• Alléger l'espace de travail de ce qui y est inutile.</li> <li>• Organiser l'espace de travail de façon efficace.</li> <li>• Améliorer l'état de propreté des lieux.</li> <li>• Prévenir l'apparition de la saleté et du désordre.</li> <li>• Encourager les efforts allant dans ce sens.</li> </ul>  | Jeudi 25 novembre 2021 (2 jours)    | Jeudi 25 & vendredi 26 novembre 2021   |
| <b>Séminaire « Prise de parole en public » (7<sup>e</sup> édition)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Surmonter son trac et savoir prendre la parole à l'improviste.</li> <li>• Exprimer intelligiblement ses idées et gérer son temps d'intervention.</li> <li>• Améliorer son élocution : gagner en clarté et se focaliser sur son auditoire.</li> <li>• Utiliser des techniques efficaces de présentation.</li> <li>• Adopter le comportement adéquat lors des échanges.</li> <li>• S'affirmer durant ses prises de parole.</li> </ul>   | Lundi 29 novembre 2021 (2 jours)    | Lundi 29 & mardi 30 novembre 2021      |
| <b>Cycle professionnalisant « Techniques de gestion des stocks et politiques d'approvisionnement » (6<sup>e</sup> édition)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les outils de gestion des stocks et les techniques de l'approvisionnement.</li> <li>• Rationaliser et maîtriser les besoins de trésorerie.</li> </ul>   | Mardi 7 décembre 2021 (3 jours)     | Mardi 7, mercredi 8 & jeudi 9 décembre |
| <b>Cycle « Technique de communication et d'expression en français professionnel écrit et oral » (21<sup>e</sup> édition)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réactualisation des structures grammaticales de base.</li> <li>• Acquisition d'aisance et d'efficacité à l'oral, au téléphone, en situation professionnelle, réunion de travail.</li> <li>• Lecture, compréhension et synthèse rapide de documents professionnels propres au secteur d'activité.</li> <li>• Rédiger courriers, télécopies et email.</li> <li>• Apprendre à lire des documents sans faire de contresens.</li> <li>• Présentations claires et détaillées de projets</li> <li>• Adaptation du vocabulaire à son secteur d'activité.</li> </ul> | Samedi 11 décembre 2021 (60 heures) | 10 samedis suivis                      |
| <b>Séminaire « Communication interne et efficacité organisationnelle » (3<sup>e</sup> édition)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les meilleurs outils de communication.</li> <li>• Auditer la communication interne de l'entreprise.</li> <li>• Identifier les nouveaux enjeux de communication interne.</li> <li>• Concevoir le plan de communication et les programmes d'action.</li> <li>• Maîtriser les outils de communication pour motiver en interne.</li> </ul>  | Mardi 14 décembre 2021 (2 jours)    | Mardi 14 & mercredi 15 décembre 2021   |

Ces formations sont toutes déclinables en version 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'OPPPT, 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  
**Naima Bouloud**, 05 22 34 55 92-05 22 35 02 12, nbouloud@cfcim.org

# Journée portes ouvertes à l'ESA Casablanca

Le 4 septembre dernier, l'École Supérieure des Affaires de Casablanca a organisé une journée portes ouvertes destinée aux jeunes candidats ainsi qu'à leur parents. L'événement visait notamment à leur présenter, à travers différents ateliers, l'offre pédagogique de l'école, sa vie associative et sportive ou encore des témoignages d'anciens diplômés venus partager leur parcours et leur métier. Un stand de CIH Bank leur a également proposé des solutions de financement. \*



## Missions de prospection au Maroc et à l'international

### Webinaire sur le secteur de l'eau

Le 30 septembre prochain, le pôle Team France Export de la CFCIM organise un webinaire « Cleantech business meeting » portant sur le secteur de l'eau. Au programme, des ateliers animés par des experts et des entretiens B to B individuels en ligne.

### Mission collective multisectorielle à Casablanca, Tanger et Agadir

La CFCIM organise en partenariat avec la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur, l'Agence Rising Sud et la CCI Provence-Alpes-Côte d'Azur une mission collective multisectorielle sur 4 au 7 octobre prochain. Cette mission, qui prendra la forme d'un workshop digital et de rendez-vous B to B, ciblera trois villes : Casablanca, Tanger et Agadir. Elle concernera différents secteurs notamment la santé, le secteur portuaire, l'industrie aéronautique, les énergies renouvelables ou encore l'économie bleue.

#### Contact

**Faiza Hachkar :** [paris@cfcim.org](mailto:paris@cfcim.org)  
**Khadija El Idrissi :** [kelidriissi@cfcim.org](mailto:kelidriissi@cfcim.org)

### Rencontre d'affaires dans la filière du textile au Maroc et en Tunisie, en marge du salon Maroc in Mode

Les 24 et 25 novembre prochains, la CFCIM organise en partenariat avec Team France Export et bpifrance une rencontre d'affaires dans la filière du textile au Maroc et en Tunisie. Au programme de cette mission prévue en marge du salon Maroc in Mode, une réunion d'information sur le marché textile ainsi qu'un programme de rendez-vous B to B personnalisé. Organisé par l'Association Marocaine des Industries du textile et de l'Habillement (AMITH), le salon Maroc in Mode est et se tiendra au Parc des Expositions d'El Jadida.

**Contact : Nadwa EL BAINE**  
**Tél. : 05 22 43 96 23**  
**Email : [nelbaine@cfcim.org](mailto:nelbaine@cfcim.org)**

### Salon SIRHA 23 au 27 septembre 2021 Eurexpo Lyon

Avec plus de 3700 exposants et 225000 visiteurs, le salon international du food service et de l'hospitalité représente toutes les filières de l'agroalimentaire, des métiers de bouche et de la restauration.

**Contact : Nadwa EL BAINE**  
**Tél. : 05 22 43 96 23**  
**Email : [nelbaine@cfcim.org](mailto:nelbaine@cfcim.org)**

### Pollutec – 12 au 15 octobre 2021 – Eurexpo Lyon

Le salon international des équipements, des technologies et des services de l'environnement regroupe l'ensemble des solutions innovantes permettant de réduire l'impact des activités humaines sur l'environnement (gestion de l'eau, traitement des déchets, énergies renouvelables et efficacité énergétique, qualité de l'air...). S'adressant aux industriels, aux collectivités locales et au secteur tertiaire, il a réuni, en 2018, 2200 exposants et 73000 visiteurs.

**Contact : Nadwa EL BAINE**  
**Tél. : 05 22 43 96 23**  
**Email : [nelbaine@cfcim.org](mailto:nelbaine@cfcim.org)**

### Sommet de l'Élevage 5 au 8 octobre 2021 Clermont-Ferrand

Le Sommet de l'Élevage est l'événement leader mondial des plus grandes races à viande bovine. Il rassemble 1400 exposants originaires de 30 pays et 90000 visiteurs. Au programme : des conférences, des rencontres B to B et des visites d'élevages.

**Contact : Nadwa EL BAINE**  
**Tél. : 05 22 43 96 23**  
**Email : [nelbaine@cfcim.org](mailto:nelbaine@cfcim.org)**

### SITL 13 au 15 septembre 2021 Paris Porte de Versailles

La Semaine de l'Innovation du Transport et de la Logistique rassemble l'ensemble des produits et services innovants dédiés au transport de marchandises, à l'industrie logistique et à la supply chain (transport, infrastructures logistiques, intralogistique, emballage, chaîne du froid...)

**Contact : Nadwa EL BAINE**  
**Tél. : 05 22 43 96 23**  
**Email : [nelbaine@cfcim.org](mailto:nelbaine@cfcim.org)**

\* Ce programme peut être sujet à modification : consulter le site [cfcim.org](http://cfcim.org) pour plus d'informations.

## À Fès, deux rencontres networking

**L**e 15 juillet dernier, la Délégation Régionale de la CFCIM à Fès a organisé un dîner d'affaires qui a réuni une vingtaine d'opérateurs économiques de la région. Le lendemain, au Riad Le Ksar de

Fès, a eu lieu l'After-Work au cours duquel les participants ont pu notamment découvrir les nouveaux projets et les animations programmés par la CFCIM pour le second semestre 2021. \*



**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 / 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

**LA CFCIM, VOTRE BUSINESS PARTNER !**

Télécharger notre application My CFCIM



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



CCI FRANCE  
INTERNATIONAL

CCI International

TEAM  
FRANCE  
EXPORT

# Le Coin des Adhérents

| SOCIÉTÉS                          | ACTIVITÉ PRINCIPALE   | VILLE       | TÉLÉPHONE      |
|-----------------------------------|---|-------------|----------------|
| <b>Adhérents Commerce</b>         |   |             |                |
| AD TRANSPORT                      | Transport de marchandises et bagages non accompagnés.   | CASABLANCA  |                |
| ATLASSENCE                        | Production des produits naturels.   | CASABLANCA  | 05 20 01 53 87 |
| HADOUSTYLE                        | Habillement traditionnel femmes, hommes et enfants.   | CASABLANCA  | 05 22 48 48 67 |
| Sara BENZAKOUR                    | Vente de vêtements et accessoires (prêt-à-porter).  | CASABLANCA  |                |
| SMETS                             | Étanchéité liquide et revêtements de sols industriels en résine polyuréthane. Commercialisation d'emballages anticorrosion VCI pour l'industrie automobile et aéronautique.                   | CASABLANCA  | 05 22 29 33 16 |
| STE PHARMACIE LES PALMIERS DE FES | PHARMACIEN  | FÈS - AGDAL | 05 35 62 12 84 |
| STEAM MAROC                       | Désinfection et stérilisation des dispositifs médicaux réutilisables.   | CASABLANCA  | 0522 363 330   |
| WATER POWER                       | Étude, fourniture, importation, installation et commerce de matériel industriel et technique dans le domaine de traitement des eaux, thermie, hydraulique, pompage, station de surpression... | CASABLANCA  | 05 22 66 60 09 |

## Adhérents Industrie

|                            |   |             |                     |
|----------------------------|---|-------------|---------------------|
| ADMIRAL SERVICE            | Mécanique de précision, usinage pour toute activité industrielle, aéronautique, agroalimentaire, énergétique, BTP infrastructure, formation professionnelle | CASABLANCA  |                     |
| AKWEL EL JADIDA MOROCCO    | Plasturgie automobile - Industrie automobile  | EL JADIDA   | 05 23 37 74 24 / 22 |
| BLUE FINGERS               | Confection - Habillement  | CASABLANCA  | 05 22 67 41 81      |
| HYGIENIC MODERN INDUSTRIES | Fabrication de produits détergeants et papier domestique  | MOHAMMÉDIA  | 05 23 28 96 69      |
| INDUMATEX                  | Confection de tous articles de bonneterie, d'habillement et de prêt-à-porter hommes femmes et enfants.  | FÈS         | 05 35 64 32 19      |
| ISOLBOX                    | Production, import/export, distribution de produits d'isolation pour le bâtiment et axes motorisés, volets roulants au Maroc et à l'étranger                | CASABLANCA  | 05 22 35 76 38      |
| M TROIS A SARL             | Fabricant de vêtements confectionnés marchand - Import-export   | FÈS - AGDAL | 05 35 96 03 54      |
| PUNTA PRIMA                | Marchand pièces détachées auto - Import export - Négoce   | MEKNES      |                     |
| ROBITEX                    | Confection d'articles en jean   | CASABLANCA  | 05 22 34 14 12      |
| SM CAPITAL                 |   | RABAT AGDAL | 05 37 62 99 08      |

## Adhérents Services

|                                      |  |                |                |
|--------------------------------------|--|----------------|----------------|
| 2R CLOUD SARLAU                      | Service informatique, CRM  | CASABLANCA     |                |
| ACT ASSURANCE                        | Agent AXA ASSURANCE & CREDIT   | CASABLANCA     | 05 22 94 60 44 |
| ADIAS SARL                           | Editeur de solutions informatiques   | CASABLANCA     | 05 22 42 44 55 |
| AIT OUMHA HASSAN                     | Marchand d'accessoires ou pièces détachés d'occasion d'automobiles - Vente et réparation de compresseurs   | CASABLANCA     |                |
| ALI FILALI AMINE - CABINET D'AVOCATS | Cabinet d'avocats d'affaires   | CASABLANCA     |                |
| ANDALUCIA GOLF SPA                   |  | TANGER         | 05 39 93 73 03 |
| ANZAR CONSEIL                        | Record management, Archivage, Gestion électronique de documents, formation, ingénierie eau et environnement, études de modélisation, gestion et planification, études et assistance technique de travaux projets d'aep, d'assainissement et de protection contre les inondations, contrats de nappes, distribution eau d'irrigation, police eau, mesures hydrométriques et qualité ressources en eau, travaux d'enquêtes et d'investigations de terrain, SIG & BD, etc | RABAT - SOUSSI | 05 37 57 11 85 |

| SOCIÉTÉS  | ACTIVITÉ PRINCIPALE   | VILLE                | TÉLÉPHONE         |
|---|---|----------------------|-------------------|
| AQUA-MODULE   | L'étude, la conception, le développement, la commercialisation par tous moyens de matériaux et produits en matière plastiques d'applications diverses et notamment de blocs modulaires flottants. | DAKHLA               |                   |
| ARGECI  | Travaux publics - Génie civil - Voirie - Assainissement - Eau potable - Electricité et travaux divers   | CASABLANCA           | 05 22 62 62 25    |
| AUTOMAP.MA  | Loueur de véhicules automobiles sans chauffeur  | CASABLANCA           | 05 22 39 35 19    |
| CABINET INDEX   | Conseils aux entreprises  | EL KELAA DES SRAGHNA |                   |
| Cabinet Medical DR Malika AISSAOUI                              | Chirurgien viscéraliste et proctologue  | RABAT - AGDAL        | 05 37 77 05 92    |
| CALISTA HOSPITALITY - RADISSON BLU HOTEL CASABLANCA CITY CENTER | Hébergement - Restauration - Spa - Banquet  | CASABLANCA           | 05 22 08 08 08    |
| ENVIRONMENTAL BIOSCIENCE  | Import export de produits de nettoyage industriels et phytosanitaires - Consulting et homologation de produits  | CASABLANCA           |                   |
| GFM Conseil   | Courtage en assurance des professionnels et particuliers  | RABAT - SALÉ         | 05 30 03 41 53    |
| HARIS FINANCIAL   | Conseil en gestion des risques  | CASABLANCA           | 05 22 20 03 14    |
| INNOWEBB  | Editeur de site internet - Média- Automobile  | CASABLANCA           | 05 22 29 73 23    |
| KAELIA BEAUTE PARIS   | Exploitation de salon de beauté, de SPA et centre de remise en forme  | CASABLANCA           |                   |
| KAM SYNDIC DES COPROPRIETES                                     | Syndic de copropriétés  | CASABLANCA           | 07 07 79 36 79    |
| MOUSS WASH  | Lavage de voitures  | CASABLANCA           |                   |
| ORACLE  | Bureau de liaison - Editeur de progiciels de gestion intégrés   | CASABLANCA           | 05 22 97 70 00/07 |
| RIV ASSUR   | Courtage en assurance des professionnels et particuliers  | RABAT - SALÉ         | 05 37 77 07 18    |
| SCENES DU GRAND MAGHREB   | Sonorisation, éclairage scénique, mobilier pour salle de spectacle, traitement acoustique   | CASABLANCA           | 05 22 23 81 97/94 |
| STE AUXIBETON   | Tous travaux de bâtiments, gros œuvre, étanchéité, lots uniques.  | RABAT - SALÉ         | 05 37 86 36 40    |
| STE GLOBAL CHANGE   | Bureau de change  | KHOURIBGA            |                   |
| STEAM CLEAN   | Nettoyage domestique et industriel  | CASABLANCA           | 05 22 20 72 58    |
| TOPRIMARK   |   | MARRAKECH            | 05 24 36 10 57    |

## Demandses d'emploi

**1/** H. 37 ans - Master 2 Management de la Qualité et des Projets IAE Tours / Flight-Manager formation I.C.S Paris / IATA Matières Dangereuses / E.M.I.A (École Militaire Inter-Armes) / STEF TFE Tours MEP plan de maîtrise sanitaire Centre-Pays de Loire / Opérateur Livraison Fret Cargo par Air International / Multiples expériences dans des pays en conflit (Afghanistan Irak Sahel...) / 7 années Officier et Sous-Officier Armée Française / Langues : français, anglais, allemand et espagnol / Compétences en Management, Commandement / Recherche opportunité comme cadre Sécurité / Logistique / Exploitation aéroportuaire / Compagnies Aériennes / Transport - Ouvert à des postes qui né-

cessitent des missions sur le terrain et à des déplacements / Disponible immédiatement.

**2/** Femme avec plus de 15 années d'expérience en management et ressources humaines et prête à relever de nouveaux défis / Diplômée d'une école de commerce internationale française et certification en conseil et organisation et en management du changement / Expérience au sein d'entreprises françaises et internationales ainsi qu'en tant qu'entrepreneur / Principales compétences dans le management, la formation, le conseil, le recrutement et les RH / Personne avec un réel leadership et empathique, motivée à faire grandir les équipes / Français (langue maternelle), anglais (professionnel), allemand

et espagnol / Ouverte à des postes qui nécessitent des accompagnements sur terrain et à des déplacements.

**3/** Homme, diplômé de l'ENSMIC / Expérience à l'international dans le management d'équipes, de projets et de centres de profits / Entrepreneur pragmatique, rigueur et sens de l'organisation / stratège et homme de terrain / Goût pour les challenges ambitieux / Polyvalent, adaptable, efficace et responsable / Cherche poste de Management / Étudie toutes propositions.

► **Siham Hassini**  
Tél : 06 68 42 17 85  
shassini@cfcim.org  
siham.hassini@diplomatie.gouv.fr

# Le Coin des Adhérents

## Bienvenue à nos nouveaux adhérents Premium !

La CFCIM a le plaisir d'accueillir de nouveaux membres parmi ses adhérents Premium. Nous leur souhaitons la bienvenue dans notre communauté d'affaires.



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC



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

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

## Contacts CFCIM

### Service Adhésions

- Séloua El Maataoui  
Tél. : 05 22 43 96 11  
selmaataoui@cfcim.org
- Wafaâ Laachir  
Tél. : 05 22 43 96 48  
wlaachir@cfcim.org
- Karim Batata  
Tél. : 05 22 43 96 12  
kbatata@cfcim.org

### Déplacements Professionnels

- Loubna Marill  
Tél. : 05 22 43 96 47  
lmarill@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  
fejamil@cfcim.org

### Service Emploi

- Siham Hassini  
Tél. : 05 22 48 93 17  
shassini@cfcim.org  
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

- Nadia Aziz  
Tél. : 05 22 43 96 11  
naziz@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

- Khadija El Idrissi  
Tél. : 05 22 20 90 90  
kelidrissi@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

#### Ecole Supérieure des Affaires de Casablanca

- 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**
- Maryam Sidat  
Tél. : 05 28 84 41 91  
agadir@cfcim.org
- Dakhla**
- Selma Zighem  
Tél. : 06 11 33 00 03  
dakhla@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 Chliha  
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

### Association Amal pour l'intégration sociale. Accompagner les orphelins sur le chemin des études ou de l'emploi



Le fondateur de l'association Amal pour l'intégration sociale, Hani El Harraq, avait fait un constat de longue date. Les orphelins sont, certes, accueillis dans des établissements de protection sociale. Mais, souvent, ils ne bénéficient pas de formations de qualité. Quand ils atteignent l'âge de 18 ans, ils doivent quitter l'établissement et sont alors généralement livrés à eux-mêmes, ne parvenant pas à trouver du travail. Hani El Harraq connaît bien cette situation puisque, lui-même orphelin, il l'a vécue quand il est devenu majeur, avant de finalement devenir consultant.

En 2018, il décide de fonder l'association Amal pour l'intégration sociale avec un objectif : faire en sorte que les orphelins aient toutes les chances de s'intégrer à la société. Partenaire de confiance, l'association a conclu des conventions avec plusieurs entreprises majeures du Royaume, comme Marjane ou inwi. Le principe est simple. L'entreprise exprime un besoin de recrutement et détaille le profil recherché à l'association.

Les membres de cette dernière contactent alors les établissements de protection sociale de leur réseau pour déterminer quels jeunes présentent les meilleurs atouts pour les postes. Une fois le recrutement effectué, le travail de l'association ne s'arrête pas là :

elle accompagne le jeune pendant plusieurs mois pour que la transition soit la plus réussie possible. Elle prend ainsi en charge le logement, la nourriture, le transport. Plus tard, le lien est maintenu avec le jeune et l'entreprise, pour s'assurer que l'intégration s'est bien déroulée.

L'association veut désormais multiplier les partenariats avec des entreprises qui souhaitent recruter des jeunes, ou tout simplement la soutenir par du mécénat de compétences ou sur le plan financier. Si certains jeunes veulent travailler immédiatement après la sortie de l'établissement de protection sociale, d'autres présentent toutes les qualités pour poursuivre des études. L'association est là aussi pour les accompagner et elle finance les études de ces orphelins. Quels que soient leurs atouts, les jeunes des établissements de protection sociale se donnent ainsi, avec l'association Amal pour l'intégration sociale, toutes les chances pour une vie d'adulte épanouie.

#### ► Contact

05 20 13 82 25

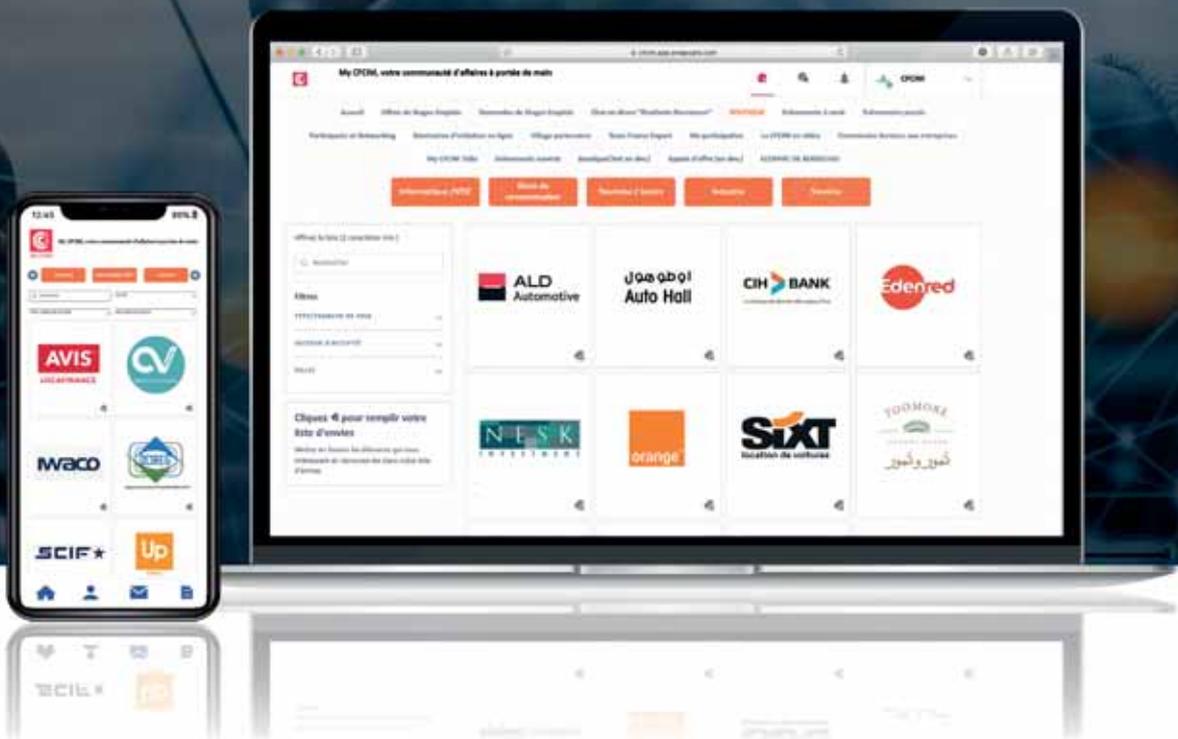
contact.aiais@gmail.com

Facebook : Association Initiative AI Amal pour l'Intégration Sociale



**NOUVEAU : LA BOUTIQUE My CFCIM**

**Boostez votre activité commerciale  
via votre Boutique B2B 100% en ligne**



Mise en relation entre  
vendeurs et acheteurs



Vitrine d'exposition  
personnalisée



Base de données  
qualifiée d'acheteurs



Visibilité sur nos supports  
de communication

**Partenaires Majeurs**



**BNCI**  
GROUPE BNP PARIBAS



**inforisk**  
BASE D'INFORMATION LEGALES

**dun & bradstreet**  
WORLDWIDE NETWORK



**Partenaires**



**EULER HERMES**  
ACMAR



Fidarc  
**Grant Thornton**  
L'instinct de la croissance



**Soutien Institutionnel**



# Tectra

Travail temporaire  
Recrutement

**27**  
AGENCES  
À VOTRE SERVICE



## L'EMPLOI, C'EST NOTRE MÉTIER

Tél.: 0522 43 03 49  
[www.tectra.ma](http://www.tectra.ma)

ISO 9001:2015  
BUREAU VERITAS  
Certification

