CHAMBRE FRANÇAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MAROC

www.cfcim.org
60e année
Numéro 1046
15 avril - 15 mai 2022
Dispensé de timbrage autorisation n° 956

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

L'INVITÉ DE CONJONCTURE
AHMED RAHHOU

Export

De nouvelles opportunités pour le Maroc

Journée Économique Maroc-France de Toulouse

Khalad Zazou, invité du Forum Adhérents

L'ESA Casablanca célèbre sa 32e promotion

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

مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC
ENTREPRISES

Crédit du Maroc, société anonyme à Directoire et à Conseil de Surveillance, au capital de 1.068.121.400 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.

À TOUS CEUX QUI CONTRIBUENT À L'ESSOR DE L'ÉCONOMIE NATIONALE

TOUTE NOTRE EXPERTISE POUR SOUTENIR VOTRE ENTREPRISE

- Accompagnement et Conseil
- Solutions de Financement
- Solutions Cash Management
- Commerce International

Jean-Pascal DARRIET
Président

Editorial

Export : de nouvelles opportunités pour le Maroc

La relance économique passe aussi par l'export

Depuis l'ouverture commerciale du Maroc dans les années 90, que de chemin parcouru ! Parallèlement au développement de ses écosystèmes industriels, le Royaume est devenu un acteur de premier plan sur les chaines de valeurs mondiales.
Dans un contexte « post-covid », ce positionnement sera amené à être renforcé dans la mesure où l'Europe, principal partenaire commercial du Maroc, souhaite réduire sa dépendance vis-à-vis de ses fournisseurs d'Asie du sud-est. Le continent africain offre également de nombreux débouchés au Maroc qui bénéficie d'ores et déjà de liens privilégiés avec plusieurs pays.

Malgré un environnement mondial très concurrentiel et des marchés de plus en plus volatils, le Maroc dispose de multiples atouts pour affirmer sa position et trouver de nouveaux relais de développement à l'international. Or, beaucoup d'entreprises, notamment les PME, se limitent au seul marché national, ne pouvant assumer le risque de se déployer à l'international.

Pour pouvoir partir à la conquête de nouveaux marchés, les entreprises marocaines ont besoin d'un accompagnement complet : des aides financières, mais aussi des mécanismes d'assurance et de garantie, des moyens logistiques compétitifs, ou encore un accès à des informations issues de l'intelligence économique.

La CFCIM propose aux entreprises qui souhaitent explorer de nouveaux horizons un ensemble de services d'accompagnement et leur fait également bénéficier de son réseau couvrant de nombreux pays. Permettre aux entreprises de rencontrer leurs futurs partenaires, c'est aussi l'objectif des Journées Économiques Maroc-France, dont la dernière édition qui s'est déroulée à Toulouse a été un réel succès.

Que ce soit sur le marché national ou international, il est fondamental de veiller au respect des bonnes pratiques concurrentielles. Ahmed Rahhou, notre invité du mois, est justement venu présenter, à l'occasion d'un forum adhérent, le nouveau guide édité par le Conseil de la Concurrence à destination des entreprises et des organisations professionnelles. Ce guide regroupe un ensemble de bonnes pratiques en matière de concurrence, un enjeu essentiel pour garantir une économie saine et performante.

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. Site Web : www.cfcim.org ► **Directeur de la publication** Jean-Pascal Darriet ► **Rédacteur en chef** Jean-Charles Damblin ► **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, Younes Baâmrani, Zineb Jamaleddine, Zineb Naciri Bennani, 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
Nadia Kaïs Tél. : 05 22 23 66 61 GSM : 06 69 61 69 01 kais.communication@gmail.com

مدينة سطات
Ville de Settat

Royaume du Maroc
Ministère de l'Industrie et du Commerce

المملكة المغربية
وزارة الصناعة والتجارة

CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

Saisissez les derniers lots disponibles au parc industriel de SETTAT dès 5DH/M²

PARC INDUSTRIEL DE SETTAT
SETTAPARK

- Terrains équipés & Infrastructure de haute qualité
- Guichet unique et accompagnement personnalisé
- Services pratiques
- Tarifs compétitifs

Nous Contacter
05 23 40 44 17

Ecoparc@cfcim.org

Parc industriel de settat
Route Nationale de Marrakech

Sommaire

Echos Maroc

6 Série d'aides pour faire face à l'instabilité économique mondiale
8 L'ONCF lance les études pour la LGV entre Kénitra et Marrakech
9 Le Gouvernement lance le programme Forsa
12 Ahmed Rahhou, invité de Conjoncture
14 Service économique de l'Ambassade de France
16 Indicateurs économiques et financiers

Echos International

18 L'UpM se penche sur l'égalité de genre dans la zone euro-méditerranéenne
18 La guerre en Ukraine est un « coup dur pour l'économie mondiale », selon le FMI
19 L'UE va mobiliser 8,4 milliards d'euros d'investissements au Maroc

ZOOM

Export : de nouvelles opportunités pour le Maroc

22 **L'export marocain : des locomotives et des freins structurels**
26 **Reprise exceptionnelle après la pandémie**
28 **Entretien avec Hassan Sentissi El Idrissi, Président de l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX)**
31 **Le Maroc s'invite de plus en plus en terres africaines**

Regards d'experts

36 **Médiation : La médiation en matière sociale**

Initiatives durables

38 Le GIEC s'alarme des conséquences du réchauffement climatique et appelle à agir dès maintenant

Actus CFCIM

39 Journée Économique Maroc-France de Toulouse
42 Khalad Zazou, invité du Forum Adhérents de la CFCIM
45 L'ESA Casablanca célèbre sa 32e promotion de lauréats
47 Journée mondiale de l'eau : les Délégations Régionales de la CFCIM se mobilisent

On en parle aussi...

54 **L'association du mois : MRA (Mobilising for Rights Associates)**

Le Gouvernement annonce une série d'aides pour faire face à l'instabilité économique mondiale

La guerre en Ukraine et les bouleversements économiques liés à la reprise dans le contexte de la crise du Covid-19 ont pour effet de créer une instabilité de l'économie mondiale. Parmi ses répercussions au Maroc, l'inflation accélère avec, notamment, une forte augmentation du prix des carburants. À Casablanca, le litre d'essence sans plomb avoisinait courant mars les 14 dirhams et celui du gazole les 13 dirhams. Une grève a d'ailleurs été organisée par plusieurs syndicats du secteur du transport routier début mars. Le Gouvernement a ainsi décidé de mettre en place une aide directe pour les travailleurs du secteur après une réunion le 14 mars entre le Ministre du Transport et de la Logistique Mohammed Abdeljalil, le Ministre délégué chargé du Budget, Fouzi Lekjaa, et les représentants du transport routier.
Lancée le 23 mars dernier, l'aide, d'un montant de 1 000 à 6 200 dirhams selon le type de véhicule, serait mensuelle et concernerait 180 000 véhicules, indique l'agence MAP. La demande peut être effectuée via un site Internet. Le site d'information Médias24 rapporte qu'elle représenterait un coût total de 2 milliards de dirhams. En parallèle, le 10 mars dernier, le Gouvernement s'est réuni avec la CGEM, le Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM) et Bank Al-Maghrib dans le cadre d'une réunion spécifiquement consacrée à l'impact économique de la guerre en Ukraine sur le Maroc.

© Shutterstock

Les participants ont décidé d'augmenter les plafonds de garantie des produits Damane Atassyir et Damane Istitmar qui passent ainsi respectivement de 10 millions de dirhams à 15 millions de dirhams et de 20 millions de dirhams à 30 millions de dirhams. Une autre décision a concerné les produits mis en place pendant la crise du Covid-19 : Damane Oxygène et Damane Relance. Après accord de la banque créancière et à condition notamment que l'entreprise ne soit pas en situation de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, cette dernière pourra bénéficier d'une rallonge de trois ans maximum, dont un différé d'un an maximum pour rembourser sa dette. ✱

Un premier vol direct marocain entre le Maroc et Israël

Royal Air Maroc a inauguré le 13 mars dernier la première liaison aérienne directe marocaine avec Israël. Un avion de la compagnie a décollé de Casablanca vers Tel-Aviv, 15 mois après la normalisation des relations diplomatiques entre les deux pays. Le vol était prévu initialement en décembre, mais avait dû être repoussé après la fermeture des frontières aériennes du Maroc pour faire face à la vague de contaminations dues au variant Omicron du SARS-CoV-2. « Une délégation d'opérateurs économiques et de personnalités du monde de la culture » était à bord de l'avion assurant le vol inaugural, a indiqué Royal Air Maroc dans un communiqué relayé par l'AFP. « Cette nouvelle liaison répond aux attentes de la communauté marocaine établie en Israël qui entretient des liens forts avec son pays d'origine. Elle vise aussi à permettre aux touristes, ainsi qu'aux femmes et hommes

© Shutterstock

d'affaires de se rendre au Maroc ou en Israël », a ajouté la compagnie nationale. Quatre vols sont programmés chaque semaine. L'an dernier, des compagnies israéliennes avaient, de leur côté, déjà lancé des vols directs à partir d'Israël. En parallèle du vol inaugural, un accord de partage de codes a été signé entre la RAM et la compagnie nationale israélienne El Al, selon l'agence MAP. La coopération entre les deux pays s'est intensifiée ces dernières semaines, avec la signature d'un mémorandum d'entente dans le secteur aéronautique entre l'entreprise israélienne IAI et le Ministère de l'Industrie marocain, la participation du Ministre des Affaires Étrangères Nasser Bourita au sommet du Néguev en Israël avec les chefs de la diplomatie israélien, égyptien, émirien, bahreïnien, américain, ou encore la signature d'un accord entre la CGEM et des associations professionnelles israéliennes. ✱

DACHSER
Intelligent Logistics

NOS DISCIPLINES PRÉFÉRÉES : LA LOGISTIQUE ROUTE, AIR ET MER. ÊTES-VOUS PRÊTS POUR LE TRIATHLON ?

DACHSER Interlocking

Nos athlètes entrent en lice pour l'avenir mondial. Avec nos solutions standardisées, nous assurons la gestion complète de votre supply chain et de vos flux de marchandises et d'information, d'un bout à l'autre de la planète. Par route, air et mer : restez connectés.

www.dachser.ma

L'ONCF lance les études pour la ligne à grande vitesse entre Kénitra et Marrakech

En prévision des futures extensions de la ligne à grande vitesse (LGV) qui relie actuellement Tanger à Kénitra (et qui roule ensuite jusqu'au terminus de Casablanca à vitesse normale), l'ONCF a attribué trois marchés d'études. Après cette décision, une confusion semble avoir poussé certains médias à annoncer, mi-mars, l'attribution de la réalisation de la ligne à grande vitesse entre Marrakech et Agadir au Sud-Coréen KNR, au détriment des entreprises françaises. Une nouvelle qui a été interprétée comme un échec de ces dernières, qui avaient majoritairement réalisé la LGV Tanger-Kénitra. Le 15 mars, l'ONCF a ainsi publié une mise au point. Selon l'agence MAP, l'ONCF précise dans son communiqué qu'il a lancé un appel d'offres de « prestations d'études détaillées d'infrastructure, génie civil, équipements ferroviaires, système d'exploitation ferroviaire nécessaires à la ligne à grande vitesse entre Kénitra et Marrakech et au niveau du hub de Casablanca ». Le marché a été alloti en trois lots (Kénitra-Ain Sebaa, Ain Sebaa-Nouaceur et Nouaceur-Marrakech) qui, toujours d'après l'ONCF relayé par la MAP, « ont été adjugés à des cabinets marocains en groupement avec des cabinets français et/ou coréens ». En l'occurrence, c'est sur le tronçon Nouaceur-Marrakech qu'un groupement associant un bureau d'études marocain (80 % du groupement) et deux entreprises sud-coréennes (20 %) a remporté le marché « pour un montant de 66,5 millions de dirhams (hors taxes) ». Selon le site d'informations Le Desk, il s'agirait respectivement du bureau d'études public CID, de Korea National Railway et de Dohwa Engineering. Les entreprises ayant obtenu les autres marchés seraient les françaises Ingerop et Sotec et la marocaine Novec. ✱

© Shutterstock

À Dakhla, des hommes d'affaires américains se penchent sur les opportunités économiques de la région

Une vingtaine d'hommes d'affaires américains se sont rendus à Dakhla les 8 et 9 mars derniers pour un forum baptisé « Investir pour demain » initié par le Conseil régional de Dakhla-Oued Eddahab en partenariat avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce, relate l'agence MAP. Selon cette dernière, l'événement a été organisé pour « renforcer les liens économiques » entre le Maroc et les États-Unis, « promouvoir la région et faire connaître ses potentialités et opportunités d'investissement auprès des investisseurs et opérateurs américains ». Des panels ont porté sur différents thèmes tels que le commerce et l'industrie, le tourisme et l'artisanat, le futur port Dakhla Atlantique et la logistique, l'agriculture et la pêche, ou encore les énergies renouvelables et les mines. Toujours d'après la MAP, la rencontre a notamment été marquée par la participation du Ministre de l'Industrie et du Commerce Ryad Mezzour et, du côté américain, par celle du PDG de Blumberg, Philip F. Blumberg, et du Président de la Middle East Investment Initiative, Jim Pickup. ✱

© Shutterstock

Le Gouvernement lance le programme Forsa pour encourager l'entrepreneuriat

Le programme Forsa de promotion de l'entrepreneuriat a été lancé le 15 mars dernier par le Gouvernement qui a annoncé la nouvelle dans un communiqué. Doté d'un budget de 1,25 milliard de dirhams pour l'année 2022, il vise à accompagner 10 000 porteurs de projets et s'adresse « à toutes les personnes âgées de plus de 18 ans porteuses d'idées ou de projets d'entrepreneuriat », selon le communiqué. Le programme est lancé compte tenu « des difficultés d'accès des jeunes aux sources de financement et des contraintes que subissent les toutes petites entreprises, et eu égard aux effets de la crise du Covid-19 sur l'économie nationale », précise le communiqué. Il se décline en deux volets : la formation et le financement.

Ainsi, les porteurs de projets sélectionnés bénéficieront d'une formation à distance, et les projets « les plus prometteurs » auront aussi droit à une incubation de deux mois et demi. Du côté du financement, un prêt d'honneur d'un montant maximal de 100 000 dirhams sera mis en place, « dont une subvention pouvant atteindre 10 000 dirhams », indique le communiqué. La durée maximale du remboursement du prêt est de 10 ans avec un différé de deux ans. Des « desks Forsa » seront créés dans toutes les régions, ainsi qu'un « centre de relation client ».

Les porteurs de projets pourront déposer leur candidature à partir du 7 avril sur www.forsa.ma. C'est la Société Marocaine d'Ingénierie Touristique (SMIT), qui dépend du Ministère du Tourisme, de l'Artisanat et de l'Économie Sociale et Solidaire, qui a été désignée pour piloter le programme. Comme relevé par le site d'informations Médias24, la SMIT a lancé fin mars les appels d'offres pour sélectionner les incubateurs et les organismes de financement qui interviendront dans le cadre du programme. ✱

PUBLI-RÉDACTIONNEL

L'ABSENTÉISME AU MAROC

UN MAL *BIEN PRÉSENT !*

LES CONSÉQUENCES POUR LES ENTREPRISES

- DÉSORGANISATION
- AUGMENTATION DU TRAVAIL POUR LES AUTRES SALARIÉS
- IMPACT NÉGATIF SUR LE CLIMAT SOCIAL DE L'ENTREPRISE
- BAISSE DE PRODUCTIVITÉ
- BAISSE DE RENTABILITÉ
- COÛTS SUPPLÉMENTAIRES
- RETARDS DE LIVRAISON ET PROBLÈMES DE QUALITÉ

L'absentéisme est un phénomène qui touche toutes les entreprises, quelle que soit leur taille ou leur secteur d'activités. La pandémie du Covid 19 a démontré l'impact dévastateur que peut générer une maladie physique sur les collaborateurs.
C'est un sujet qui mérite d'être pris au sérieux car il peut entraîner de lourdes conséquences pour les entreprises : baisse de productivité, problèmes d'organisation, désengagement des équipes...
Il faut donc bien appréhender le phénomène tout au long de l'année pour en limiter les risques et pouvoir réagir efficacement le moment venu.

Quelles solutions pour lutter ?

Il n'existe pas de modèle unique applicable à tous concernant l'absentéisme. Chaque entreprise possède ses propres spécificités. La taille, les profils des effectifs ou encore l'organisation font partie d'une somme d'éléments à considérer pour comprendre votre problématique et établir un diagnostic précis de vos besoins. Une fois cette étape effectuée, vous serez en mesure d'y apporter des réponses adaptées. Cela peut consister à faire évoluer votre management et votre communication interne, à développer de nouveaux outils, à imaginer des actions de stimulation pour vos équipes... Mais aussi à mettre en place des process pour le remplacement des absents, particulièrement lorsqu'ils occupent des postes stratégiques. Une chose est sûre, une gestion efficace de l'absentéisme ne se résume pas à une seule méthode. Elle nécessite tout un ensemble d'actions complémentaires pour atteindre durablement vos objectifs. Si cela peut vous paraître complexe au premier abord, faire appel à un partenaire en ressources humaines pour vous accompagner vous simplifiera grandement la tâche, tout en vous garantissant un retour sur votre investissement.

Tectra
Travail temporaire
Recrutement

L'expert en RH au Maroc passe à l'action

Conscient de sa mission d'accompagnement envers les entreprises, Tectra, expert en ressources humaines au Maroc a récemment décidé de faire de la lutte contre l'absentéisme une de ses priorités. Avec près de 20 ans d'expérience et 27 agences au sein du Maroc, Tectra a décidé de partager son savoir-faire à travers un livre blanc téléchargeable en ligne gratuitement. Ce livre intitulé « 10 conseils pour lutter contre l'absentéisme » évoque certains principes de management, de méthodologie mais également des actions concrètes pour limiter le phénomène au sein de votre entreprise.

Une analyse gratuite

Tectra a également développé une offre spécifique intégrant systématiquement la réalisation d'un diagnostic gratuit au sein de l'entreprise. L'objectif de ce diagnostic est multiple. Il permettra en premier lieu d'identifier les besoins de l'entreprise et les attentes de la direction RH, de comprendre les enjeux stratégiques et d'analyser sa problématique en ressources humaines. Ce service offert est une étape préalable incontournable pour développer par la suite un plan d'action pertinent et efficace.

SCANNEZ LE CODE POUR TÉLÉCHARGER VOTRE LIVRE BLANC GRATUITEMENT

Une offre sur-mesure

Tous les packages incluant ce diagnostic gratuit sont regroupés dans une offre globale intitulée « Flex ». Ces packages présentent la particularité d'offrir des services évolutifs en fonction des différentes problématiques rencontrées par les entreprises. 3 étapes viennent ainsi compléter l'analyse initiale :

ÉTAPE 1 : Proposition d'une solution adaptée aux besoins

Nous personnalisons notre offre en fonction des résultats du diagnostic préétabli et de vos enjeux prioritaires.

ÉTAPE 2 : La proposition d'approche

Elle sera curative à travers la constitution d'un vivier de profils, ou préventive par l'anticipation et la présentation des compétences clés.

ÉTAPE 3 : La concrétisation de la mission

Avec présentation de CV détaillés ainsi que la remise et la négociation des conventions spécifiques.

« Il est très difficile d'analyser les faiblesses de sa propre gestion des ressources humaines sans le recul nécessaire. Ce livre est un premier pas. »

Roland Gaudiau
Président Directeur Général et Fondateur du Groupe Tectra

« Nous avons développé ce livre pour sensibiliser au phénomène grandissant de l'absentéisme et aider les entreprises à mieux cerner leurs axes de progression. »

Claudia Gaudiau-Francisco
Secrétaire Générale du Groupe Tectra

POUR TOUTE INFORMATION, VOUS POUVEZ CONTACTER TECTRA PAR MAIL À L'ADRESSE SUIVANTE :
lamyath@tectra.ma OU PAR TÉLÉPHONE AU 06 16 75 04 36.

« Le Conseil de la Concurrence est aux côtés des entreprises »

Le 29 mars dernier, Ahmed Rahhou, était l'invité du Forum adhérents. Le Président du Conseil de la Concurrence, accompagné par son Secrétaire Général, Mohamed Abouelaziz, était notamment venu présenter une nouvelle publication du Conseil, intitulée « Guide relatif à la mise en place de programmes de conformité au droit de la concurrence au sein des entreprises et des organisations professionnelles ».

La libre concurrence sur un marché est le signe d'un climat des affaires sain et propice à l'investissement. Dès le début de son intervention, Ahmed Rahhou a en effet insisté sur le fait que le Conseil de la Concurrence se place avant tout du côté des opérateurs économiques : « La concurrence et le Conseil de la Concurrence, qui est là pour servir les lois créées en ce sens, ne sont pas des adversaires du monde des affaires, bien au contraire. Notre crédo au sein du Conseil est que la concurrence est le meilleur moyen trouvé à travers les âges dans les économies libérales pour faire en sorte que l'investisseur soit protégé par rapport à des pratiques qui peuvent nuire à son investissement. Il s'agit également de faire en sorte que le consommateur puisse répondre, à travers la concurrence, à toutes ses attentes, c'est-à-dire les meilleurs produits et les meilleurs services, disponibles en nombre et au meilleur prix, le choix ou encore les meilleurs circuits de distribution. »

Le Président du Conseil de la Concurrence a ensuite rappelé le contexte historique : « Le Maroc a eu l'intelligence depuis son indépendance de choisir une économie ouverte et libérale. L'État a été obligé d'intervenir à un moment où le capital local et les capitaux étrangers n'étaient pas suffisants. Le pays a été ainsi progressivement amené vers les règles vertueuses d'une économie ouverte à la compétition et à la saine compétition. Et par saine compétition on entend la concurrence qui, partout dans le monde, nécessite un arbitre. Donc, nous sommes du côté de l'investisseur et du côté de l'entreprise pour peu qu'elle soit, bien évidemment, respectueuse des droits et des devoirs que lui confère la loi. »

Des pouvoirs élargis, au service de l'économie

Selon Ahmed Rahhou, les missions et prérogatives du Conseil de la Concurrence ne sont pas encore très bien connues des opérateurs. Face à ce constat, il précise : « nous avons développé une démarche pédagogique sachant que notre pouvoir d'intervention est défini par la loi et qu'il n'est pas restreint. Nous avons en effet un pouvoir d'investigation, de contrôle, d'ouverture de dossier... Ce pouvoir a été grandement élargi à travers la loi n° 104-12. Cette loi est en train d'être amendée afin d'accentuer le pouvoir du Conseil, mais aussi pour clarifier les choses de manière à protéger davantage les entreprises et à leur donner davantage la capacité d'intervenir par elles-mêmes. »

Afin de mener à bien sa mission, le Conseil de la Concurrence a souhaité adopter une approche concrète.

Ahmed Rahhou indique en effet que « pour ne pas rester sur des discours, nous avons pensé que le mieux était de formaliser ce que nous attendons des entreprises et des structures qui les accueillent telles que les chambres de commerce, mais aussi les associations et les fédérations sectorielles. » C'est ainsi que le Conseil de la Concurrence a récemment publié un guide pratique destiné aux entreprises et des organisations professionnelles en vue de la mise en place de programmes de conformité au droit de la concurrence.

Trois principales missions

Ahmed Rahhou a ensuite présenté les trois grandes missions du Conseil de la Concurrence : « la première est une mission économico-administrative. Nous sommes une autorité qui donne un avis sur les fusions-acquisitions, les concentrations de façon générale. Nous avons fait un gros effort pour raccourcir les délais de traitement et nous veillons réellement à ne pas faire échouer une opération en tenant compte des délais de closing. » Il a d'ailleurs mis en garde l'assistance par rapport aux sanctions encourues en cas de non-déclaration préalable d'une opération de concentration, l'amende pouvant atteindre 5 % du chiffre d'affaires.

La 2e mission du Conseil consiste à émettre des avis, suite à une saisie émanent du Gouvernement, de parlementaire ou d'autres organisations (groupement, association, syndicats...). Ahmed Rahhou précise à ce sujet que « certains avis sont obligatoires. Lorsque l'État veut créer des monopoles ou intervenir sur les prix, il est obligé d'en référer au Conseil. Notre mission n'est pas de jouer les gendarmes, mais de vérifier que, en dehors des critères sociaux, politiques..., les conséquences sur la concurrence sont supportables. Il s'agit d'apporter un regard sur les perturbations possibles générées par une décision sur un marché. »

« Nous avons fait un gros effort pour raccourcir les délais de traitement [des demandes de fusion-acquisition] et nous veillons réellement à ne pas faire échouer une opération en tenant compte des délais de closing. »

Enfin, la 3e mission a trait au traitement des litiges en matière de concurrence : « nous sommes une instance administrative à pouvoir quasi judiciaire et avons un pouvoir de sanction passible de recours devant les tribunaux compétents. Nous avons également le droit de nous autosaisir et nous n'allons pas manquer de le faire, plutôt de manière sectorielle. » D'après le Président du Conseil de la Concurrence, il existe des indicateurs tels que le niveau de concentration du secteur, les niveaux de stockage trop importants ou encore des marges élevées qui présument d'une entente entre opérateurs. Afin d'assurer une veille de ces pratiques anticoncurrentielles, le Conseil a d'ailleurs mis en place un observatoire des prix et de la concentration.

Une institution tournée vers l'international

Le Conseil de la Concurrence est une institution qui privilégie l'ouverture et la coopération internationale. Ahmed Rahhou précise en effet : « Nous avons par exemple signé un accord de partenariat avec l'autorité hellénique de la concurrence. Nous travaillons aussi avec les autorités grecques dans le cadre d'un accord de jumelage ainsi qu'avec les autorités polonaises et les autorités italiennes dans le cadre d'un programme financé par l'Union européenne. Ce programme inclut la formation des magistrats au droit de la concurrence, de manière à ce que nous ayons la même lecture des textes. »

Au Maroc, le Conseil travaille en étroite collaboration avec différentes autorités, notamment sur le volet de l'investigation : « nous avons déjà signé des conventions avec l'ACAPS, l'AMMC et les Douanes. Et d'autres vont suivre, notamment avec Bank Al-Maghrib, de façon à coopérer main dans la main ».

En conclusion de son intervention, Ahmed Rahhou a une nouvelle fois insisté sur l'ambition du Conseil : « Nous croyons à la liberté d'investissement, la liberté d'entreprendre et la liberté de création. Et nous voulons vraiment défendre la concurrence, car nous croyons que c'est le seul instrument pour que l'innovation, l'investissement, les prix et la qualité des produits soient protégés ». *

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

Cécile HUMBERT-BOUVIER

Les journées économiques de la CFCIM à Toulouse ont permis de mesurer et de valoriser le dynamisme croisé de l'écosystème aéronautique au Maroc et en France et d'initier de nouveaux courants d'affaires au bénéfice partagé de nos deux économies. La filière aéronautique au Maroc, qui génère aujourd'hui 2 Mds EUR de chiffre d'affaires, emploie 20 000 personnes en direct au sein de 140 entreprises et représente le 5ème secteur à l'exportation au Maroc, a connu un essor remarquable ces dernières années. Si elle a été fortement affectée par la pandémie qui a fait chuter drastiquement les carnets de commande, ces derniers se remplissent de nouveau et la montée en cadence des dernières semaines augure une reprise très rapide dans le secteur. Ces journées économiques étaient d'autant plus importantes dans ce contexte pour que les écosystèmes, donneurs d'ordre et sous-traitants à tous les niveaux de la chaîne de valeur, tirent le meilleur parti de cette reprise et densifient encore davantage leurs échanges. D'autant que le taux d'intégration de la filière au Maroc est passé de 17 % en 2014 à 40 %, signe d'une véritable montée en gamme, faisant aujourd'hui du Maroc un pays « best cost » particulièrement attractif pour les entreprises du secteur qui y trouvent également des ressources humaines de qualité formées pour la plupart à l'institut des métiers de l'aéronautique, fruit d'une coopération franco-marocaine. La formation constitue ainsi un atout indéniable pour le Maroc à l'heure où la filière peine à recruter en France. Autre atout de taille : les ambitions fortes du Royaume en matière de decarbonation de son industrie à l'heure où l'empreinte carbone sera différenciante dans le choix des sous-traitants par les donneurs d'ordre.

La Chronique économique

Le positionnement du Maroc dans les chaînes de valeur régionales tend à se renforcer

On a déjà mentionné dans cette chronique la base de données Trade in Value Added (TiVA) établie par l'OCDE qui évite les biais de surestimation des échanges de la comptabilité traditionnelle du commerce extérieur en appréciant les flux commerciaux sur la base de la valeur ajoutée domestique de chaque pays à ses exportations. Une étude récente du ministère de l'Economie et des finances français, qui exploite cette base de données, montre que le Royaume, sur la base du contenu en valeur ajoutée étrangère de ses exportations, peut désormais être considéré comme ayant rejoint le groupe des « pays émergents intégrés dans les chaînes de valeur mondiale ». C'est un résultat plutôt remarquable puisque ce groupe recouvre essentiellement des pays de l'Europe émergente et d'Asie. Le Maroc est d'ailleurs, si on excepte le Cambodge, le pays ayant le PIB/tête le plus faible de ce groupe, ce qui témoigne d'un certain succès de la stratégie d'industrialisation du pays, atypique pour la région ANMO (seule la Turquie et la Tunisie sont dans le même groupe). Selon cette analyse, le Maroc, s'il mène à bien les phases suivantes de son industrialisation, pourrait connaître à l'avenir une courbe d'intégration commerciale « en cloche » à l'image des pays émergents les plus avancés (Chine, Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande) qui ont connu un pic d'intégration au cours des années 2000 mais ont depuis enregistré une « réinternalisation » qui se traduit par une baisse progressive de leur dépendance aux intrants étrangers nécessaires à la production de leurs exportations. Pour l'heure en tout cas, le Royaume a réussi les premières étapes de sa montée en gamme en augmentant de près de 7 % la part de ses exportations situés dans le haut de la gamme des prix entre 2000 et 2018, ce qui le différencie nettement des émergents spécialisés dans la production de matières premières.

tarik.mouakil@dgtresor.gouv.fr

L'économie en mouvement

Un chiffre en perspective

0,5

L'Indice de capital humain du Maroc est de 0,5

L'Indice de capital humain (ICH) est un nouvel indicateur de la Banque mondiale qui compare la productivité future de la jeune génération d'un pays par rapport à ce qu'elle serait si cette génération bénéficiait de conditions d'éducation et de santé optimales. Pour ce faire, l'ICH tient compte de trois grands critères : mortalité infantile, qualité de l'éducation et santé. Plus l'indice s'approche de 1, plus le pays offre de bonnes conditions d'éducation et de santé à sa population, et plus sa nouvelle génération devrait être productive.

Dans la dernière livraison de son rapport de suivi de la situation économique du Royaume, la Banque mondiale indique que l'ICH du Royaume est de 0,5. Pour la Banque mondiale, ce chiffre témoigne de faiblesses persistantes dans le système éducatif auxquelles le Royaume doit remédier s'il souhaite pouvoir réaliser l'objectif de doublement du PIB/tête fixé pour 2035 par le Nouveau modèle de développement. L'ICH des pays « benchmarks aspirationnels » du Royaume (ayant un PIB/habitant environ deux fois supérieur à structure économique équivalente) est en effet de 0,58 ce qui signifie que les enfants nés aujourd'hui dans ces pays peuvent espérer réaliser 8 % de plus de leur potentiel de productivité que les enfants marocains.

tarik.mouakil@dgtresor.gouv.fr

Secteur à l'affiche

Renforcement du secteur postal

Le Ministre de l'industrie et du commerce, Ryad Mezzour, a présidé le 23 mars le séminaire de lancement d'un jumelage, financé par l'Union européenne dans le cadre du programme « Réussir le statut avancé », portant sur l'appui technique au renforcement des capacités de régulation du secteur postal.
Ce jumelage est porté au plus haut niveau du ministère de l'Economie et des finances français par la Direction Générale des Entreprises qui prépare et met en œuvre la règlementation française applicable aux services postaux. Il a pour objectif d'appuyer le ministère de l'Industrie et du commerce dans ses efforts de modernisation du secteur postal et de mise en convergence de son cadre règlementaire avec celui de l'UE.
Les trois axes du projet sont l'accompagnement à la mise en place de l'Observatoire du marché postal, l'accompagnement à la mise en place du Médiateur postal et le renforcement des capacités institutionnelles et méthodologiques dans le domaine de la régulation du secteur postal.
Le secteur postal, qui connait au niveau mondial une évolution sans précédent, est l'un des secteurs prioritaires de la coopération Maroc-Union européenne. Ce jumelage, au bénéfice du ministère de l'Industrie et du commerce, s'inscrit parfaitement dans la stratégie postale mondiale de l'Union postale universelle, institution spécialisée du système des Nations Unies, aussi bien à travers la feuille de route d'Istanbul en 2016 que celle d'Abidjan qui couvrira la période 2021-2025.

laurence.jacquot@dgtresor.gouv.fr

Relations France-Maroc

Réunion à Rabat des CCEF présents sur le continent africain

Intervention de Franck Riester, Ministre délégué en charge du commerce extérieur et de l'attractivité à l'occasion de la réunion des CCEF d'Afrique (17-18 mars 2022).

La section Maroc des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF), avec l'appui de son Club Afrique, a réuni les 17 et 18 mars à Rabat une centaine de conseillers du continent africain sur le thème « Maroc, plateforme vers l'Afrique ».
Après les allocutions d'ouverture de l'Ambassadrice de France au Maroc, du Président du Comité national des CCEF et du Président de la commission Afrique & Océan des CCEF, sont notamment intervenus, pour la partie française, Franck Riester, Ministre délégué en charge du commerce extérieur et de l'attractivité (en distanciel), Olivier Cadic, Sénateur représentant les Français établis hors de France, et Magali Cesana, Cheffe du service des affaires bilatérales et de l'internationalisation des entreprises à la Direction générale du Trésor, et pour la partie marocaine, Ali Seddiki, Conseiller du Ministre de l'investissement, de la convergence et de l'évaluation des politiques publiques, et Mohamed El Kettani, Président Directeur général d'Attijariwafa Bank et Président du Club des chefs d'entreprise France-Maroc.
Cette rencontre fut l'occasion pour les CCEF d'échanger sur différentes thématiques (développement des affaires en Afrique, capital humain, financement, fiscalité et gestion du risque) et de faire émerger des pistes pour développer davantage de synergies et de partenariats en faveur d'une action commune sur le continent africain.
Les CCEF, aujourd'hui au nombre de 4500 femmes et hommes d'entreprise et experts de l'international, mettent bénévolement leur expérience au service du développement de la France depuis plus de 120 ans. Nommés par le Premier ministre, ils sont investis de quatre missions : conseil aux pouvoirs publics, appui aux entreprises, formation des jeunes à l'international et promotion de l'attractivité de la France. Ils sont présents dans toutes les régions de France et dans plus de 150 pays.

laurence.jacquot@dgtresor.gouv.fr

Affaires à suivre

Innovation : 14 clusters marocains ont décidé de se réunir et de créer l'association « Maroc Clusters » avec la volonté d'être une force de proposition pour développer le système national d'innovation, avec deux objectifs : le renforcement de l'accès des entreprises à la R&D et à l'innovation, d'une part, l'instauration d'un cadre réglementaire et fiscal favorable à l'émergence des startups, d'autre part. Fatim- Zahra El Khalifa, Directrice générale du Cluster Solaire a été élue Présidente de cette nouvelle association

Bailleurs : à l'occasion de son déplacement au Maroc, la Vice-Présidente de la Banque africaine de développement (BAD), Beth Dunford, en charge de l'agriculture et du développement humain et social, a annoncé que la Banque mobiliserait plus d'1 Md USD au cours des deux prochaines années en faveur du Maroc, dans un contexte de relance post-covid et de forte sécheresse, pour appuyer les secteurs de l'eau, de l'agriculture, de l'inclusion sociale, du développement humain et des infrastructures. Pour mémoire, depuis 1978, plus de 12 Md USD ont été mobilisés en faveur du Royaume à travers plus de 170 opérations

French Tech Maroc : l'équipe de la French Tech Maroc lance la 2ème édition du challenge #HackTonFutur qui donnera l'occasion aux collégiens à partir de la 4ème ainsi qu'aux lycéens du Royaume de faire émerger des idées concrètes et innovantes autour de l'éco-citoyenneté au Maroc tout en stimulant leur intérêt pour l'entrepreneuriat. Pour connaitre toutes les étapes du challenge dont la finale est prévue le 9 juin prochain, connectez-vous au site https://hacktonfutur.ma/

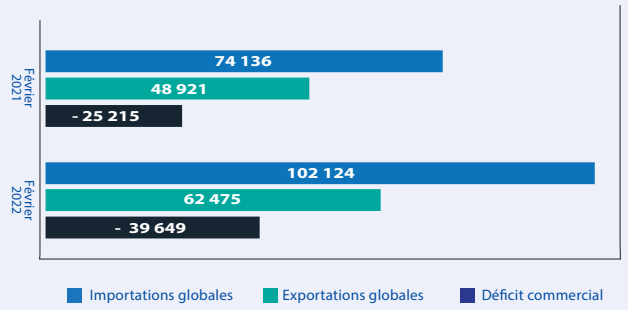
Retrouvez l'actualité du Service économique sur LinkedIn

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.

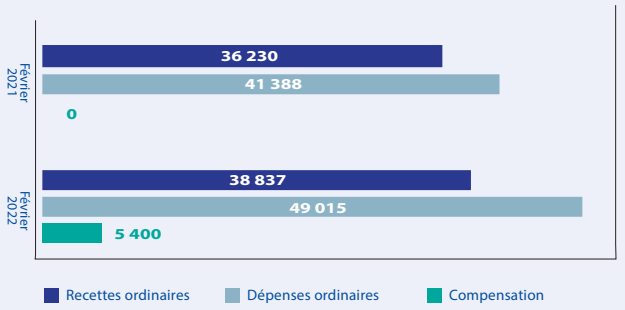
Balance commerciale

À fin février 2022, le déficit commercial s'alourdit de 57,2% par rapport à la même période en 2021.



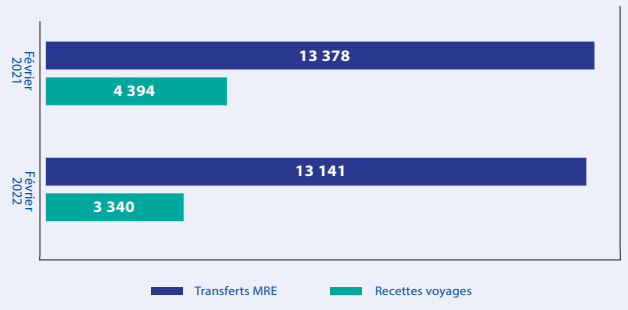
Finances publiques

À fin Février 2022, la situation des finances publiques fait ressortir un déficit budgétaire de 11 537 millions de dirhams contre un déficit de 10 195 millions dirhams un an auparavant.



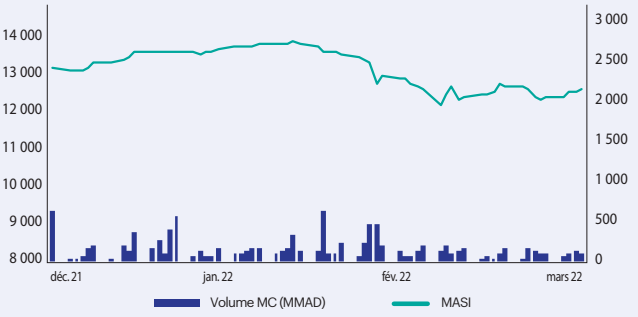
Transferts des MRE & recettes voyages

Les recettes de voyages et les transferts des MRE ont respectivement enregistré des baisses de 24% et 1,8% à fin février 2022.



Bourse de Casablanca

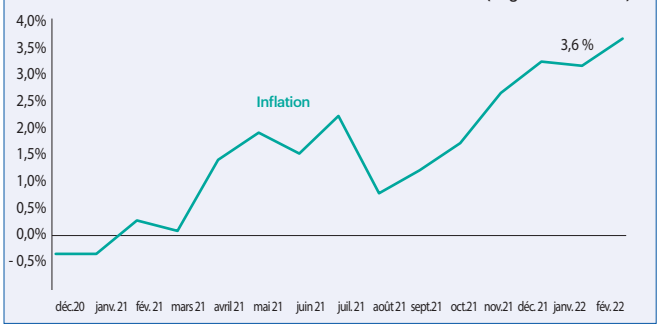
Au terme du mois de mars 2022, le MASI a enregistré une baisse de 1,9%, portant sa performance depuis le début de l'année à -4,04%.



Inflation

Au titre du deuxième mois de l'année 2022, l'inflation continue d'évoluer à un niveau élevé, s'établissant à 3,6% à fin février contre 3,1% à fin janvier 2022.

(en glissement annuel)



					Var %/pts
Échanges extérieurs	Importations globales (en mdh)	fév. 21/ fév. 22	74 136	102 124	37,75 %
	Exportations globales (en mdh)		48 921	62 475	27,71 %
	Déficit commercial		-25 215	-39 649	57,24 %
	Taux de couverture (en %)		66,0 %	61,2 %	-481 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		13 378	13 141	-1,77 %
	Recettes voyages (en mdh)		4 394	3 340	-23,99 %
Monnaie et crédit	Agrégat M3 (en mdh)	fév. 21/ fév. 22	1 475 819	1 555 830	5,42 %
	Réserves Internationale Nettes (en mdh)		308 504	335 671	8,81 %
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		246 432	294 070	19,33 %
	Créances sur l'économie (en mdh)		1 121 631	1 168 933	4,22 %
	Dont Créances des AID (en mdh)		939 616	974 272	3,69 %
	Crédit bancaire		932 230	962 892	3,29 %
	Crédits immobiliers (en mdh)		283 540	291 321	2,74 %
	Crédits à l'équipement (en mdh)		178 486	174 940	-1,99 %
	Crédits à la consommation (en mdh)		54 555	55 924	2,51 %
Prix	**Indice des prix à la consommation (100=2006)**	fév. 21/ fév. 22			
	Indice des prix à la consommation		102,4	105,8	3,32 %
	Produits alimentaires		100,7	105,6	4,87 %
	Produits non-alimentaires		103,5	106,0	2,42 %
	Taux de change (prix vente)				
	1 EURO	déc. 21/ mars 22	10,5	10,7	1,97 %
	1 $ US		9,3	9,7	4,07 %
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(52 semaines)	déc. 21/ mars 22	1,56 %	1,63 %	7
	(2 ans)		1,73 %	1,83 %	10
	(5 ans)		2,01 %	2,12 %	11
	(10 ans)		2,64 %	2,43 %	-21
Bourse Des valeurs	MASI (en points)	déc. 21/ mars 22	13 358,32	12 818,11	-4,04 %
	MSI20 (en points)		1 085,71	1 037,15	-4,47 %
Activités sectorielles					
Énergie	Energie totale appelée (GWH)	jan. 21/ jan. 22	3 209	3 323	3,55 %
	Consommation d'électricité (GWH)		2 469	2 506	1,50 %
Industrie	Exportation de l'Automobile (en MDH)	fév. 21/ fév. 22	14 725	15 303	3,93 %
Mines	Chiffre d'affaires à l'exportation de l'OCPE (MDH)	fév. 21/ fév. 22	7 259	14 210	95,76 %
Ports	Débarquements de la pêche côtière (mille tonnes)	jan. 21/ jan. 22	72	47	-34,72 %
BTP	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	fév. 21/ fév. 22	2 117	2 240	5,81 %
Marché d'Automobile	Ventes automobiles au Maroc (en unités)	mars 21/ mars 22	44 163	41 399	-6,26 %

Source : DEPF, Bank Al Maghrib

Réalisations annuelles des sociétés cotées en 2021

Au titre de l'exercice 2021, le chiffre d'affaires global de la cote casablancaise enregistre une hausse de 10,1 % par rapport à 2020 et de 3,6 % par rapport à 2019. Il atteint ainsi 257,8 milliards de dirhams contre 234,1 milliards de dirhams en 2020, soit 23,7 milliards de chiffre d'affaires additionnel. De son côté, le résultat d'exploitation global à l'issue de l'exercice 2021 s'établit à 50,7 milliards de dirhams, en progression de 40,3 % par rapport à 2020 et de 11 % par rapport à 2019. Le résultat net, quant à lui atteint 28,9 milliards de dirhams et enregistre ainsi une hausse de 65,1 % par rapport 2020, année qui, pour rappel a été marquée par l'impact simultané de la crise sanitaire et de la contribution des sociétés cotées au Fonds spécial pour la gestion de la pandémie Covid-19. Le résultat net relatif à l'exercice 2021 affiche en revanche une hausse de 8,1 % par rapport à 2019.

Secteur bancaire

Au titre de l'exercice 2021, les banques cotées affichent un Produit Net Bancaire de 67,6 milliards de dirhams, en progression de 3,5 %. Pour sa part, le résultat d'exploitation du secteur a augmenté de 84,4 % pour s'établir à 20,1 milliards de dirhams. De son côté, le RNPG s'est apprécié de 92,8 %. Il s'élève en effet à 10,4 milliards de dirhams après avoir été lourdement impacté durant l'exercice 2020 par les dons distribués au fonds spécial Covid-19 d'une part, et, d'autre part, par une hausse de près de 141 % du coût du risque, dont le montant avait alors atteint 8,8 milliards de dirhams. Ainsi, en 2021, le coût de risque s'est amélioré de 25,6 % pour s'établir 13,1 milliards de dirhams.

Bourse de Casablanca

Au terme du mois de mars 2022, le MASI s'est établi à 12 818,11 points, affichant une performance annuelle de -4,04 %.

Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont été enregistrées respectivement par les secteurs suivants : Mines (+4,14 %), Sociétés de placement immobilier (+3,67 %) et Assurances (+0,68 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, Immobilier (-23 %), Ingénieries et biens d'équipement industriels (-8,3 %) et Électricité (-7,8 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 667,8 milliards de dirhams, en baisse de 3,3 % par rapport à fin 2021.

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

L'Union pour la Méditerranée se penche sur l'égalité de genre dans la zone euro-méditerranéenne

En 2020, l'Union pour la Méditerranéen (UPM) a lancé un mécanisme de suivi intergouvernemental sur l'égalité de genre dans la zone euro-méditerranéenne. Le premier rapport consacré à cet enjeu, qui a été publié début mars, met notamment la lumière sur la participation économique des femmes. « Malgré de fortes variations entre les pays, l'entrepreneuriat dans la région euro-méditerranéenne continue de porter un visage masculin, avec des pays comme le Portugal et la Croatie en tête du classement, mais avec seulement 37,2 % et 31,5 % de femmes entrepreneurs », indique l'UPM dans un communiqué qui accompagne le rapport. Plus largement, le Covid-19 a fait reculer la participation économique des femmes, relève l'institution. Le Maroc est d'ailleurs le pays qui possède l'un des taux d'emploi des femmes les plus faibles de toute la zone euro-méditerranéenne, soit à peine 16,7 %. Un chiffre en baisse par rapport à 2016 année durant laquelle ce taux était de 19,3 %. À titre de comparaison, le taux d'emploi des hommes marocains est de 62,9 % (66,1 % en 2016). En France, ce taux est de 62,2 % pour les femmes est de 68,5 % pour les hommes. ✱

© Shutterstock

La guerre en Ukraine est un « coup dur pour l'économie mondiale », selon le FMI

Le Fonds Monétaire International (FMI) a publié le 15 mars dernier une note sur les répercussions de l'invasion russe de l'Ukraine, déclenchée le 24 février. « Au-delà des souffrances et de la crise humanitaire provoquées par l'invasion de l'Ukraine par la Russie, l'ensemble de l'économie mondiale va ressentir les effets du ralentissement de la croissance et de l'accélération de l'inflation », jugent les auteurs de la note. La guerre est qualifiée de « coup dur pour l'économie mondiale ». Le FMI s'attend à trois effets principaux. D'abord, il y aura une hausse des prix des matières premières « qui fera encore augmenter l'inflation ». Ensuite, les pays voisins en particulier vont devoir faire face « à une perturbation des échanges commerciaux, des chaînes d'approvisionnement et des transferts de fonds, ainsi qu'à une augmentation historique des flux des réfugiés ». Enfin, le FMI s'attend à une perte de confiance des entreprises de même qu'à une incertitude accrue des investisseurs qui pèseront sur le prix des actifs, « ce qui aura pour effet de resserrer les conditions financières et de provoquer éventuellement des sorties de capitaux des marchés émergents ». Le FMI rappelle en outre que l'Ukraine et la Russie assurent à eux seuls 30 % des exportations mondiales de blé et que le coût des denrées alimentaires a déjà fortement augmenté. Pour l'institution de Bretton Woods, « l'insécurité alimentaire devrait encore empirer dans certaines parties de l'Afrique et du Moyen-Orient ». Sans surprise, les auteurs s'attendent à ce que les prévisions de croissance publiées par le FMI soient bientôt revues à la baisse. ✱

© Shutterstock

L'UE veut mobiliser 8,4 milliards d'euros d'investissements au Maroc dans les prochaines années

Le Commissaire européen au Voisinage et à l'Élargissement Olivér Várhely s'est rendu au Maroc les 9 et 10 mars derniers. Il a rencontré le Chef du Gouvernement Aziz Akhannouch, le Ministre des Affaires étrangères, de la Coopération Africaine et des Marocains Résidant à l'Étranger Nasser Bourita, la Ministre de l'Économie et des Finances Nadia Fettah Alaoui et le Président de la CGEM Chakib Alj. Lors d'une conférence de presse tenue avec Nasser Bourita, Olivér Várhely a confirmé que l'Union européenne souhaitait mobiliser 1,6 milliard d'euros au Maroc, comme annoncé au cours de la visite en février de la Présidente de la Commission Européenne Ursula von der Leyen. Le Commissaire européen a ajouté : « Nous aimerions mobiliser autour de 8,4 milliards d'euros d'investissements pour le Maroc. Et cela sera fait dans les 7 prochaines années », selon le texte des remarques du Commissaire diffusé par la Commission européenne. Olivér Várhely a indiqué que ces investissements supplémentaires se feraient à travers les partenaires financiers internationaux de l'UE et le secteur privé. Ils font partie du Plan Économique et d'Investissement pour le Voisinage Sud, qui a été annoncé début 2021 et soutient

© Shutterstock

l'action économique de l'Union européenne dans les pays du sud de la Méditerranée. Le Commissaire a précisé que les secteurs de l'agriculture durable, de la transition énergétique, de la transition numérique ou encore de l'accessibilité à l'eau seraient prioritaires. ✱

CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

DE LA CFCIM

Vivez l'émotion du sport & du Business !

Votre contact

Wissal NAAZA
wnaaza@cfcim.org
+212 (0) 6 61 97 15 82

ZOOM

22 L'export marocain : des locomotives et des freins structurels

26 Reprise exceptionnelle après la pandémie

28 Entretien avec Hassan Sentissi El Idrissi, Président de l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX)

31 Le Maroc s'invite de plus en plus en terres africaines

Export
De nouvelles opportunités pour le Maroc

© shutterstock

Après une année 2020 marquée par les effets de la crise du Covid-19, les exportations marocaines ont connu un rebond en 2021, dépassant même le niveau enregistré en 2019. Certains secteurs comme l'automobile, l'agriculture ou les phosphates ont ainsi fortement augmenté leur chiffre d'affaires à l'export. En revanche, la hausse des cours de l'énergie et des matières premières a aggravé le déficit de la balance commerciale. Si la réorganisation des chaînes de valeur mondiales et l'ouverture des marchés africains génèrent de nouvelles opportunités pour le Maroc, il lui reste toutefois à diversifier son offre exportable et ses pays de destination, à améliorer ses moyens et infrastructures logistiques ou encore à développer son dispositif d'aide aux exportateurs.

Dossier réalisé par Younes Baâmrani et Zineb Jamaleddine et coordonné par Nadia Kabbaj

L'export marocain : des locomotives et des freins structurels

Diversification des partenaires et de l'offre, consolidation des politiques sectorielles, accroissement des stocks des entreprises exportatrices, le commerce extérieur national a connu une véritable évolution ces dernières années. Il souffre toutefois de problèmes structurels à commencer par un déficit commercial important.

© Shutterstock

Peut-on parler d'une stratégie nationale dédiée au développement et la promotion des exportations ? La réponse est sans doute affirmative. Car, bien que le déficit commercial au Maroc reste assez élevé, le pays a bel et bien œuvré ces dernières années à promouvoir ses exportations. D'abord, en diversifiant ses partenaires économiques.

Le Maroc a en effet multiplié les accords de libre-échange et les accords préférentiels, notamment avec les États-Unis, les Émirats arabes unis, la plupart des pays arabes via la GAFTA (Greater arab free trade agreement), la Turquie ainsi que les pays subsahariens. Certes, l'Union européenne reste, et de loin, le premier partenaire économique du Royaume à travers l'accord d'association ALE.

Elle représente en effet 66,7 % des exportations en 2020 (53,1 % en 2019).
Si tout ces accords ont ouvert le marché mondial aux produits marocains, la plupart d'entre eux sont déficitaires, en particulier celui conclu avec la Turquie en 2004 et révisé en 2019 afin de rétablir les droits de douane à hauteur de 90 % pour certains produits.
L'ambition d'ouverture du Maroc a été portée par le plan « Maroc export plus » (2008-2018) qui visait alors le « renforcement des acquis du secteur des exportations et le positionnement progressif du Royaume dans plusieurs marchés stratégiques. »

Des priorités sectorielles

« Maroc export plus » inclut également un autre levier de promotion des exportations marocaines, à savoir différentes politiques sectorielles visant à développer l'offre et à soutenir la croissance. Le plan Émergence pour l'industrie, la Vision 2015 de l'artisanat et le Plan Azur pour le tourisme voient ainsi le jour. Ces départements disposant par ailleurs de leur propre agence de promotion relevant de leur ministère de tutelle. Quant à l'agriculture et à la pêche, elles sont gérées selon la vision du Plan Maroc Vert et du Plan Halieutis. Enfin, les secteurs de l'énergie et le transport obéissent aux dispositions de la Stratégie énergétique du Maroc et de la Stratégie logistique.
L'étude intitulée, « Analyse multidimensionnelle de l'évolution du profil des exportateurs marocains actifs » apporte un éclairage intéressant sur le travail réalisé lors de cette dernière décennie. Publiée début 2022, cette étude a été menée par l'Office des Changes sur une période s'étalant de 2011 à 2020. Elle nous renseigne tout d'abord sur le nombre d'exportateurs qui est passé de 5 179 en 2011 à 7 092 en 2019, avec un taux de croissance annuel moyen de 4 %.
La part des exportateurs actifs, c'est-à-dire ceux dont le chiffre d'affaires annuel moyen à l'exportation est supérieur à un million de dirhams, se situe à 62,1 %. Leur taux de croissance annuel moyen, sur la même période 2011-2019, était de 3,7 %, tandis que le chiffre d'affaires global à l'export affichait un taux de croissance annuel moyen de 6,3 %.
Ce sont les industriels marocains qui contribuent le plus aux exportations. L'étude montre qu'en 2019, le secteur de l'industrie alimentaire a représenté le gros du contingent des exportateurs actifs, avec 17,8 % du nombre total. Il est suivi de près par l'agriculture, sylviculture et chasse avec 16 % ainsi que par l'industrie de l'habillement et des fourrures avec 13,4 %.

© Shutterstock

Le nombre d'exportateurs est passé de 5 179 en 2011 à 7 092 en 2019, avec un taux de croissance annuel moyen de 4 %.

En termes de volumes de ventes, ce sont les exportateurs de l'industrie automobile qui ont réalisé les plus fortes progressions, avec un taux de croissance annuel moyen de 33,9 %. Leur chiffre d'affaires à l'exportation est ainsi passé de 3,8 milliards de dirhams (MMDH) en 2011 à 39 MMDH en 2019. La part de ce secteur dans le volume total des exportations est passée de 2,2 % en 2011 à 13,8 % en 2019. Pour ce qui est du chiffre d'affaires, le secteur qui exporte le plus demeure l'industrie chimique qui détient 18,1 % du volume total des exportations.
La valeur des ventes est passée de 43,3 MMDH en 2011 à 51 MMDH en 2019, soit un taux de croissance annuel moyen de 2,1 %. Un autre secteur a connu une importante progression en termes de volumes de vente : il s'agit de la fabrication de machines et d'appareils électriques. Le volume de ses ventes est passé de 21 MMDH en 2011 à 46,2 MMDH en 2019, soit un taux de croissance annuel moyen de 10,4 %.
D'ailleurs, la fabrication de machines et d'appareils électriques, l'automobile et l'industrie chimique représentent à eux seuls près de la moitié du volume total des exportations des entreprises marocaines.
L'étude de l'Office des Changes confirme également des tendances relevées par d'autres rapports. Tout d'abord, elle met en avant la concentration dans la région Casablanca-Settat d'un nombre important d'exportateurs actifs. Ensuite, elle souligne que l'Europe constitue la principale destination de la majorité des exportateurs marocains toutes tranches confondues. Enfin, les auteurs constatent une diversification de l'offre exportable par destination ainsi qu'un meilleur positionnement vers de nouvelles, essentiellement l'Afrique. >>>>

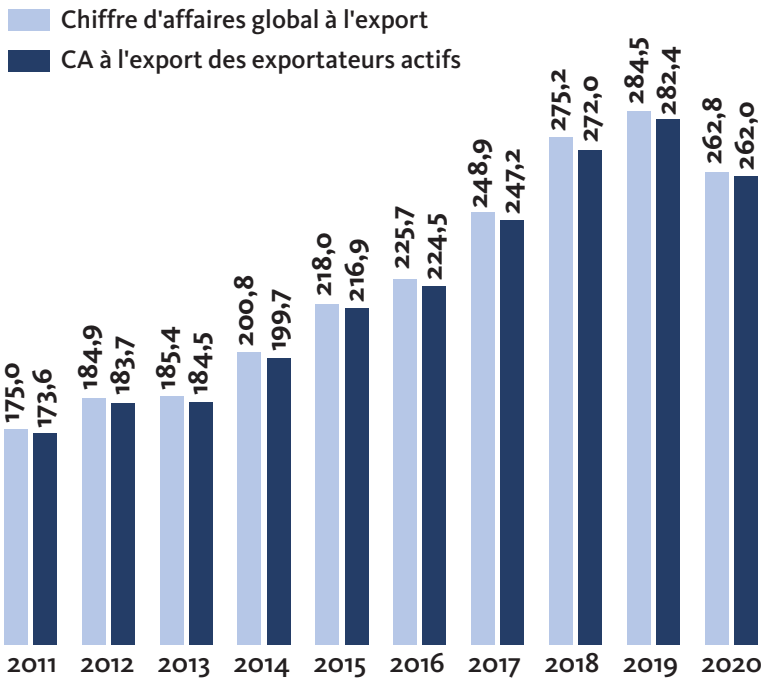
Peut mieux faire…

Mais, tout n'est pas rose dans cette offre export marocaine. À commencer par le déficit commercial du pays qui reste structurellement élevé. Le rapport de l'Institut Marocain d'Intelligence Stratégique (IMIS), « Maroc : 2020-2030, la décennie de la montée en puissance » apporte des éléments de réponse sur ce sujet-là. Le rapport, publié courant 2020, pointe du doigt, le nombre limité des exportateurs (un peu plus de 7 000) en comparaison avec des pays voisins comme le Portugal (25 000). Et surtout, le nombre d'importateurs est 20 fois plus élevé que celui des exportateurs. Autre constat problématique : 1 % des exportateurs marocains réalisent plus de la moitié (55 %) du total des exportations. Le rapport de l'IMIS rappelle en outre le problème structurel de l'export marocain : une trop grande concentration sur le marché européen, la France et l'Espagne en particulier, conjuguée à une performance à l'export limitée aux marchés importants tels que la Chine, l'Inde ou encore le Brésil, mis à part les exportations des phosphates et produits dérivés. Le rapport recommande par ailleurs de moderniser le système d'incitation à l'export en se basant sur l'intelligence économique, de renforcer la dimension recherche-innovation ou encore de faciliter le recrutement de compétences de haut niveau.

Les exportations marocaines ont certainement bénéficié des choix sectoriels incarnés par le Plan Maroc Vert, le Plan Halieutis ou encore par le Plan d'Accélération Industrielle. Une dynamique qui a permis à l'industrie marocaine de se mettre en avant sur la scène internationale et d'alimenter fortement ses exportations. La diversification aussi bien de l'offre exportable que des marchés destinataires a consolidé la compétitivité du Maroc. En revanche, il existe toujours une belle marge de progression, notamment pour les exportations marocaines à destination des marchés classiques, pour faire de l'offre export marocaine, une offre compétitive et à forte valeur ajoutée. *

◗ Younes Baâmrani

Évolution du chiffre d'affaires à l'export en milliards de dirhams



Source : étude « Analyse multidimensionnelle de l'évolution du profil des exportateurs marocains actifs » de l'Office des Changes

L'offshoring : de belles perspectives à l'export

Au Maroc, le secteur de l'offshoring a connu une remarquable croissance depuis quelques années. Entre 2013 et 2019, son chiffre d'affaires à l'export a presque doublé, passant de 7,2 à 14,1 milliards de dirhams. Malgré un repli en 2020 et 2021 (avec respectivement 13,6 et 13 milliards de dirhams de chiffre d'affaires à l'export), le secteur offre de belles opportunités de développement dans un contexte où les technologies de l'information sont en plein essor, suite à l'épidémie de Covid-19.

En 2019, selon le Ministère de l'Industrie et du Commerce, l'écosystème de l'offshoring rassemblait 1000 opérateurs et 78 116 salariés.

Il est structuré en deux grands domaines et six filières :

- Le BPO (Business Process Outsourcing ou externalisation des processus métiers) qui comprend les activités/fonctions administratives générales, les activités de gestion de la relation client et les activités métiers spécifiques ;
- L'ITO (Information Technology Outsourcing ou externalisation des processus liés aux technologies de l'information) qui regroupe les activités de gestion d'infrastructure, les activités de développement de logiciels et les activités de maintenance applicative.

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
- Une newsletter Conjoncture express envoyée à près de 20 000 contacts

www.conjoncture.info
conjoncture@cfcim.org
05 22 20 90 90

Conjoncture
LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

Reprise exceptionnelle après la pandémie

Après une année 2020 en mode confinement, les exportations marocaines ont repris de plus belle, portées par les principaux moteurs marocains à l'export.

© Shutterstock

Il est clair que la pandémie de Covid-19 a eu un impact négatif sur les exportations marocaines. L'Office des Changes a livré les chiffres faisant état d'un ralentissement de l'activité économique. En 2000, le nombre total d'exportateurs marocains a diminué de 7,9 % par rapport à 2019. La baisse du volume des exportations a touché quasiment tous les secteurs même si celui de l'habillement a été particulièrement affecté.

Un trio gagnant

La reprise a, en revanche, été exceptionnelle en 2021. Elle a été portée par les têtes de série de l'exportation marocaine. Ainsi, selon les données de l'Office des Changes, à fin novembre 2021, les exportations globales de marchandises ont atteint 293,15 milliards de dirhams, contre 258,4 milliards de dirhams à fin novembre 2019, soit avant le début de la pandémie. Elles étaient de 239,3 milliards à fin novembre 2020.

C'est l'industrie automobile qui est la locomotive de cette dynamique haussière. Les exportations du secteur totalisaient 75,8 milliards de dirhams à fin novembre 2021. Cela représente 5,5 milliards de dirhams de plus que les exportations automobiles par rapport

à fin novembre 2019. L'industrie automobile a contribué plus du quart (25,9 %) des exportations globales de marchandises dans le Royaume. Selon les professionnels du secteur, les chiffres auraient été encore plus élevés en raison de la pénurie exceptionnelle de semi-conducteurs à l'échelle mondiale.

Le secteur des phosphates et dérivés s'est également distingué : ses ventes à l'étranger ont atteint 69,2 milliards de dirhams à fin novembre 2021, contre 45,2 milliards de dirhams un an auparavant. Piloté par le groupe OCP, le secteur a profité de l'importante hausse des cours des engrais naturels et chimiques sur les marchés mondiaux en 2021. En troisième position, on retrouve l'agroalimentaire. Durant la même période de l'année 2021, il a réalisé, grâce à une campagne agricole exceptionnelle, 62,9 milliards de dirhams d'exportations contre 54,8 milliards à fin novembre 2019.

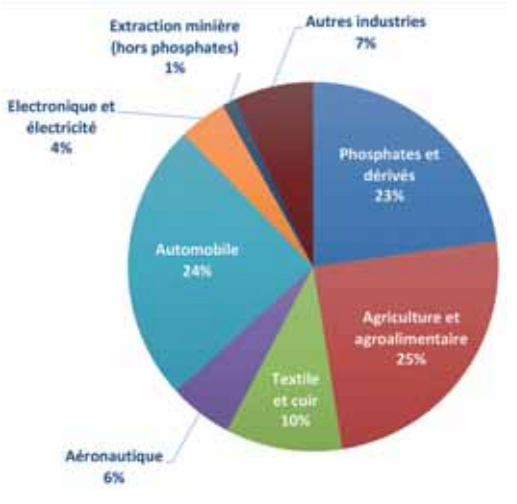
Le renouveau du secteur textile

Après ce trio gagnant qui totalise plus de 70 % de la totalité des exportations marocaines de marchandises, on retrouve le secteur textile et cuir et celui de l'aéronautique, dont les performances se rapprochent nettement du niveau de 2019. Certes, le textile a été durement touché par le confinement et la fermeture des commerces, mais les professionnels ont sauvé la mise en s'orientant vers le textile technique à usage médical avec notamment la fabrication des masques.

Par contre, une tendance se confirme, c'est que cette hausse du volume des exportations s'est accompagnée par un accroissement encore plus prononcé du volume des importations. Une tendance structurelle qui mérite d'être prise en charge par les différents acteurs du secteur. *

Younes Baâmrani

Répartition des exportations de biens selon les secteurs (janvier-février 2022)



D'après les chiffres de l'Office des Changes

Balance commerciale
Tableau de bord des échanges commerciaux

	Janvier - février		Evolution	
	2022	2021	Valeur	%
Importations CAF	102.124	74.136	+27.988	+37,8
Exportations FAB	62.475	48.921	+13.554	+27,7
Solde	-39.649	-25.215	14.434	57,2
Taux de couverture (TC) en %	61,2	66,0		

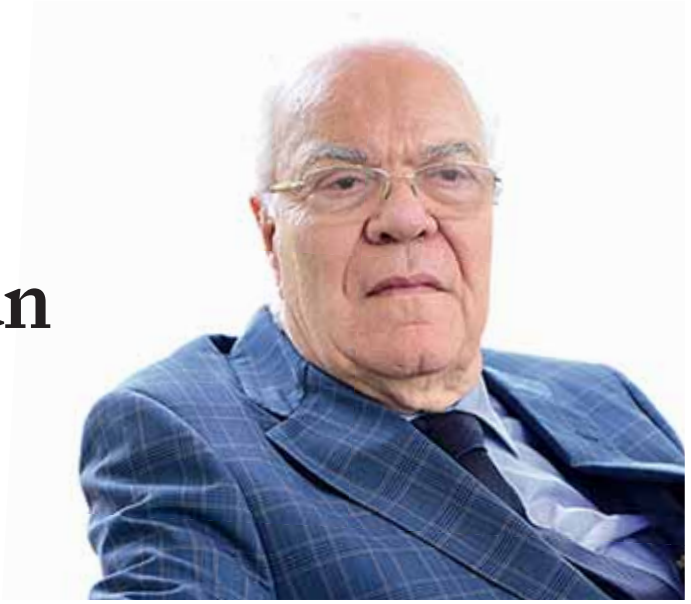
Source : Office des Changes

Exportations de biens par principaux secteurs

	Janvier - février		Evolution	
	2022	2021	Valeur	%
Phosphates et dérivés	14.210	7.259	+6.951	+95,8
Agriculture et Agro-alimentaire	15.445	13.574	+1.871	+13,8
Industrie alimentaire	7.123	5.231	+1.892	+36,2
Agriculture, sylviculture, chasse	8.136	8.164	-28	-0,3
Textile et Cuir	6.385	5.064	+1.321	+26,1
Vêtements confectionnés	3.991	3.063	+928	+30,3
Articles de bonneterie	1.258	1.063	+195	+18,3
Chaussures	524	443	+81	+18,3
Aéronautique	3.472	2.271	+1.201	+52,9
Assemblage	2.413	1.452	+961	+66,2
EWIS	1.035	807	+228	+28,3
Automobile	15.303	14.725	+578	+3,9
Construction	6.518	5.082	+1.436	+28,3
Câblage	5.009	5.463	-454	-8,3
Interieur véhicules et sièges	1.182	1.678	-496	-29,6
Electronique et Electricité	2.597	2.106	+491	+23,3
Fils, câbles e	1.024	863	+161	+18,7
Composants électroniques (transistors)	811	538	+273	+50,7
Appareils électriques pour la téléphonie	357	274	+83	+30,3
Autres extractions minières	704	533	+171	+32,1
Sulfate de baryum	213	123	+90	+73,2
Minerai de plomb	139	87	+52	+59,8
Autres industries	4.359	3.389	+970	+28,6
Métallurgie et Travail des métaux	1.483	1.081	+402	+37,2
Industrie pharmaceutique	216	210	+6	+2,9
Industrie du plastique et du caoutchouc	355	364	-9	-2,5
Total	62.475	48.921	+13.554	+27,7

Source : Office des Changes

« Les exportateurs et notamment les PME ont besoin d'un accompagnement pour pouvoir se positionner »



Entretien avec Hassan Sentissi El Idrissi, Président de l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX)

Conjoncture : Dans un contexte de relance économique post-covid, l'export représente un levier de croissance stratégique pour le pays et les défis qui attendent les exportateurs marocains sont énormes. Quelles sont aujourd'hui les plus grandes difficultés rencontrées par les entreprises marocaines et quelle est la place des PME dans les exportations marocaines ?

Hassan Sentissi El Idrissi : Il est vrai qu'au cours de l'année 2021, nos exportations ont augmenté de 24,3 % par rapport à l'année 2020 et de 14,9 % par rapport à 2019 (année avant le Covid-19). Cette reprise a essentiellement concerné les phosphates et dérivés qui ont enregistré une croissance de 57,1 %, l'agriculture et agroalimentaire (+9,2 %), l'automobile (+15,9 %) et le textile et cuir (+21,6 %).

Néanmoins, force est de constater que, durant la même période, notre déficit commercial a augmenté de 25 %, et le taux de couverture s'est quant à lui, stabilisé à 62,1 %. Cette augmentation est due à une hausse de 24,5 % de la facture de nos importations.

Si la facture de nos importations constitue toujours un handicap pour le Maroc à travers, notamment, le renchérissement, durant les deux dernières années, des prix des intrants utilisés par plusieurs secteurs, le coût du transport et de la logistique a également été un facteur pénalisant pour toutes nos exportations, qui souffrent de la rareté de la capacité des navires et de la cherté du fret qui pèse toujours lourdement sur la compétitivité de nos exportations sur plusieurs marchés cibles.

Concernant les PME, qui représentent plus de 90 % de notre tissu économique, elles occupent une place prépondérante dans les exportations marocaines du fait qu'elles constituent, en dehors des grands secteurs, phosphates et automobile, des locomotives au niveau des autres secteurs (textile, cuir, agroalimentaire, NTIC...) à l'export.

Selon les derniers indicateurs de l'Office des Changes, le déficit commercial continue de se creuser vu que les importations augmentent plus vite que les exportations.

Est-il réellement possible d'arriver à trouver un équilibre entre les importations et les exportations afin d'inverser cette tendance qui devient de plus en plus structurelle ?

Je suis toujours parmi les défenseurs de l'équilibre de notre balance commerciale. Mais, si nous voulons aller plus loin dans notre analyse, il est judicieux de prendre en compte des éléments stratégiques. En effet, le Maroc est totalement dépendant de l'étranger pour ses besoins en énergie et vous n'êtes pas sans savoir où en sont les prix en raison de la conjoncture mondiale actuelle. J'espère que l'on puisse, dans le moyen ou le long terme, réduire notre facture énergétique et même devenir des exportateurs grâce à des projets structurants d'énergies renouvelables et aux découvertes de gisements de gaz.

Le deuxième élément stratégique à prendre en compte est que le Maroc est en plein chantier, ce qui nécessite des importations de biens d'équipement dont la valeur est très importante. Et, enfin, nous continuons toujours d'exporter des produits en l'état brut avec une faible valeur ajoutée pour les réimporter après transformation à des prix beaucoup plus élevés.

À l'issue d'une réunion tenue en novembre 2021 avec le Ministre de l'Industrie et du Commerce, il a été convenu de mettre en place des fonds dédiés au développement des exportations, un comité de pilotage des exportations, de développer une plateforme nationale pour le e-commerce destiné à l'export et de conclure un contrat-programme avec l'ASMEX. Où vous en êtes aujourd'hui ?

Nous sommes en phase de discussion sur plusieurs projets avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce. Je préfère y revenir dans un proche avenir.

Quels sont les défis et opportunités qu'offre le continent africain pour les entreprises marocaines exportatrices et quels secteurs pourraient le mieux développer ces marchés et tirer profit de la ZLECAf?

On parle souvent de marché africain alors qu'en Afrique, il y a plusieurs marchés qui ont des spécificités différentes. D'où la nécessité d'analyser chaque marché à part en attendant, bien entendu, la mise en œuvre de l'accord ZLECAf.

Aujourd'hui, tous les pays se précipitent pour se positionner en Afrique, Chine, Turquie... Bien qu'il y existe des opportunités à saisir, la concurrence est de plus en plus rude. Les exportateurs et notamment les PME ont besoin d'un accompagnement en matière de logistique, d'assurance... pour pouvoir se positionner.

En 2023, l'Union européenne projette de taxer les importations en fonction de leurs émissions de carbone et le Maroc, dont 65 % des exportations sont à destination de l'Europe, est concerné. Concrètement, quels sont les risques pour le pays?

La décarbonation est un enjeu majeur pour l'avenir du Maroc comme elle l'est pour le reste du monde. Le pays s'est engagé, depuis des années, dans la dynamique mondiale de lutte contre le changement climatique afin de saisir les opportunités qui résultent notamment des actions de décarbonation. Cette dernière est un des enjeux parmi d'autres de la compétitivité et de l'accès au marché européen, principal débouché des exportations marocaines, notamment après la mise en place de la taxe carbone.

Dans ce cadre, la volonté politique est confirmée par la stratégie nationale de développement durable qui vise à assurer une transition progressive vers l'économie verte à l'horizon 2030, mais aussi par le plan climat 2020-2030 qui constitue un cadre de convergence des politiques sectorielles pour le développement d'une politique climatique à moyen et long terme.

Au niveau de l'ASMEX, nous avons entamé un processus de sensibilisation depuis quelques années déjà afin d'inciter les entreprises à se préparer. Une commission dédiée au sein de l'Association a été créée à ce sujet et nous avons signé des conventions avec des sociétés spécialisées pour accompagner les entreprises qui s'engageront dans le processus de décarbonation.

Les transactions commerciales avec la Russie et l'Ukraine représentent aux alentours de 3 % du commerce extérieur du Maroc (2020). Quelles conséquences peut avoir la guerre en Ukraine sur les exportations marocaines?

Le conflit déclenché entre la Russie et l'Ukraine a et aura des répercussions sur l'économie mondiale, notamment sur le prix des matières premières et énergétiques, mais aussi à la suite de l'exclusion de la Russie du réseau Swift et de son isolement économique. L'impact de cette guerre sur le Maroc se fait déjà sentir à travers la flambée des cours du pétrole et des denrées alimentaires qui aggraveront le déficit budgétaire déjà élevé, estimé à 6,5 % du PIB cette année.

S'agissant de nos exportations, le marché russe constitue un débouché important pour nos agrumes et primeurs. Les risques de non-paiement et de transfert, les risques de change, les perturbations des chaines logistiques, le déséquilibre entre nos exportations et nos importations en provenance de ce marché... se répercuteront sur tous nos exportateurs concernés par cette destination.

« Malheureusement, il n'y a pas actuellement de dispositifs d'accompagnement à l'export ni d'avantages fiscaux. »

Dans une récente déclaration, vous avez indiqué que l'économie chinoise constitue une aubaine pour les exportateurs marocains qui cherchent de nouveaux horizons de développement. Quelles sont ces opportunités?

Effectivement, le marché chinois présente des opportunités énormes pour plusieurs produits exportables. Si je prends le cas des produits de la mer par exemple, le marché chinois peut absorber toutes nos exportations. Mais le problème que nous avons réside dans la disponibilité des ressources pour proposer des produits exportables. Encore faut-il maitriser l'accès au marché pour saisir ces opportunités.

Quels sont aujourd'hui les dispositifs d'accompagnement dédiés à l'export et quels sont les avantages fiscaux pour les exportateurs?

Malheureusement, il n'y a pas actuellement de dispositifs d'accompagnement à l'export ni d'avantages fiscaux.

Pouvez-vous nous parler de la feuille de route de l'ASMEX pour 2025?

La feuille de route de l'ASMEX est basée sur une « Approche Globale & Engagée » au Service de l'export marocain. Elle se veut un écosystème orienté « export plus » qui va agir notamment sur plusieurs aspects. En premier lieu, augmenter la compétitivité de nos exportations en agissant sur l'ensemble des facteurs et en proposant des solutions visant à réduire le poids des charges pour les exportateurs. En deuxième lieu, nous voulons agir pour améliorer la valeur ajoutée des produits exportés, promouvoir des labels qui créeront une différence par rapport aux concurrents en tenant compte de la qualité des produits, de la traçabilité, de la durabilité... et, enfin, assurer une promotion axée sur l'augmentation des parts de marché ainsi que sur la diversification du panier et des marchés.

Le troisième aspect est la logistique. Lorsque celle-ci est abordée pour le développement des flux marchands de nos entreprises, force est de constater qu'elle continue de peser lourdement sur leurs trésoreries. Or, on ne peut être compétitif sur un marché si nous continuons à être pénalisés par une non-maîtrise de notre supply chain en matière de coût, de délai, de formalités et démarches administratives ou encore de non-disponibilité et parfois de non-adaptation des horaires de travail.
Dans cet esprit, notre cheval de bataille est de contribuer à offrir avec nos partenaires et l'ensemble des acteurs une logistique optimisée qui contribuera à l'amélioration de la compétitivité de nos exportations sur les marchés extérieurs : en allant dans une amélioration continue des services proposés aux exportateurs ; en se basant sur les attentes du terrain afin de mieux y répondre ; et en assurant une proximité afin de créer une dynamique nationale et régionale et de mettre sur les rails de l'export de nouveaux exportateurs potentiels. Nous nous inscrivons à ce sujet cadre dans la lignée du Nouveau Modèle de Développement qui prévoit de porter le nombre d'exportateurs de 6 000 à 12 000 à l'horizon 2035.

Un dernier mot sur la nouvelle version de la plateforme e-xportMorocco.com que l'AMSEX a lancé en janvier 2022 ?

Outre son nouveau design moderne et épuré, la nouvelle interface e-xportMorocco offre désormais un accès facile au catalogue des produits et services exportables ainsi qu'à un processus de mise en relation simplifié et 100 % digital à travers les demandes de devis en ligne et les demandes de rencontres B2B. Elle est disponible en français et en anglais pour une meilleure visibilité et accessibilité.
Mise en ligne en 2017 à l'initiative de l'ASMEX, la plateforme e-xportMorocco a été pensée et réalisée comme une véritable vitrine de promotion virtuelle de l'offre exportable nationale. Les membres peuvent y exposer leurs produits, afficher leurs dépliants et leurs contacts et recevoir des commandes des visiteurs. Ces derniers, pour leur part, ont la possibilité d'effectuer des recherches multicritères par secteur d'activité, par type de produit, par région, par ville ou par raison sociale pour trouver la réponse à leurs besoins en ligne. ✱

Propos recueillis par Zineb Jamaleddine

© Shutterstock

Le Maroc s'invite de plus en plus en terres africaines

Au cours de ces vingt dernières années, la stratégie à l'export marocaine en Afrique a, chiffres à l'appui, donné de bons résultats. Toutefois, le poids de ces échanges commerciaux reste largement en deçà du potentiel existant.

© Shutterstock

La tendance des exportations marocaines vers l'Afrique est bien évidemment à la hausse. En effet, selon la Direction des Études et des Prévisions Financières (DEPF) relevant du Ministère de l'Économie de l'Économie et des Finances, la valeur globale des échanges commerciaux du Maroc avec les pays d'Afrique a progressé en moyenne chaque année de 9,5 % durant la période 2000-2019 pour s'établir à près de 39,6 milliards de dirhams (MMDH) en 2019.

Cela représente environ 6,9 % de la valeur totale des échanges extérieurs du Maroc contre 4,3 % en 2000. Autre chiffre important, selon l'Office des Changes, le volume des exportations à destination du continent africain s'élève à 21,6 milliards de dirhams (MMDH) en 2019, soit 7,7 % des exportations totales du Maroc (contre 3,7 % en 2000). Un chiffre qui a triplé durant les dix dernières années. À la différence de la balance commerciale, globalement déficitaire, les échanges commerciaux avec l'Afrique subsaharienne sont bénéficiaires pour le Maroc. >>>>>

Des exportations diverses et variées

Selon la DEPF, en 2019, Djibouti et le Sénégal étaient les premiers clients du Royaume dans le continent africain avec un chiffre d'affaires à l'export respectif de 2,1 MMDH, suivis par la Mauritanie (1,9 MMDH), la Côte d'Ivoire (1,8 MMDH) et l'Algérie (1,5 MMDH). Les exportations marocaines à destination de ces pays ont représenté 43,5 % du volume global des exportations du Maroc vers l'Afrique en 2019.

Le Maroc est aussi devenu un des leaders dans l'investissement en Afrique : 47 % du total des IDE marocains à l'étranger étaient destinés à l'Afrique subsaharienne en 2019. On y apprend encore qu'en termes d'IDE, le Maroc est présent en Afrique subsaharienne dans plus de 14 pays dont la Côte d'Ivoire (13 %) le Tchad (12 %), le Sénégal (9 %), Madagascar (7 %), le Cameroun (4 %) et l'Île Maurice (3 %). Selon la même source, les exportations du Maroc vers l'Afrique vont des produits alimentaires aux produits de l'industrie chimique en passant par les produits finis de consommation, les produits finis d'équipement industriel, les produits d'énergie et les lubrifiants.

Intitulé « Relations entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne : Quels potentiels pour le commerce et les investissements directs étrangers ? », le « policy brief » d'OCP Policy Center, publié en février 2017, apporte d'importantes informations sur le sujet.

L'auteure explique par ailleurs l'accélération des IDE marocains en Afrique subsaharienne « par l'assouplissement de la règlementation des investissements. Les opérateurs marocains ont en effet, plus de facilités leur permettant de saisir davantage d'opportunités à l'étranger. »

Autre conclusion de ce « Policy brief » : « les investissements marocains en Afrique subsaharienne portent principalement sur des secteurs se caractérisant par une forte valeur ajoutée, à l'instar des secteurs bancaires, de télécommunication ou d'industrie et sont portés par des entreprises/banques telles que Maroc Télécom, Attijariwafa Bank, BMCE, BCP et la RAM. »

Problèmes de transport et de logistique

Le rapport d'OCP Policy Center pointe aussi du doigt les points faibles de cette stratégie africaine du Maroc. À commencer par le poids de l'Afrique subsaharienne dans le commerce extérieur du Maroc qui « demeure faible en comparaison avec ses autres partenaires tels que l'Union européenne ou la région MENA ». Une faiblesse qui peut être expliquée par des problèmes liés au transport des

Morocco Now, vitrine de l'expertise marocaine

Lancée en grande pompe lors de l'Exposition universelle de Dubaï, Morocco Now est la nouvelle marque de promotion de l'investissement et de l'exportation. Morocco Now se veut avant tout être une vitrine de l'expertise marocaine prouvée dans différents secteurs industriels. Selon l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et Exportations (AMDIE), « si le Maroc est reconnu à l'international pour sa qualité de vie, les études montrent que ce n'est pas le cas de la performance industrielle et des infrastructures qui la supportent ». La marque Morocco Now vise ainsi à combler ce déficit et à renforcer le positionnement du Maroc sur l'échiquier du commerce et de l'investissement international en promouvant une offre Maroc ultra innovante et une industrie à la pointe de la technologie, répondant aux besoins futurs de la demande mondiale. Les atouts mis en avant par Morrocco Now pour refléter le dynamisme économique du pays sont : la durabilité, la compétitivité, le gage de succès, et l'agilité.

En parallèle, un dispositif individualisé et adapté a été mis en place par l'AMDIE pour répondre aux attentes et aux besoins des investisseurs et des exportateurs. Celui-ci comprend : un programme commercial structuré autour d'actions ciblées ayant pour objectif le démarchage de donneurs d'ordre et clients internationaux potentiels identifiés ainsi que la prospection et la mise en relation entre donneurs d'ordre/clients internationaux et exportateurs marocains. Ces derniers sont accompagnés jusqu'à la concrétisation des commandes à travers l'organisation de missions B2B, road show, Incoming visits et salons spécialisés. Les derniers road show de promotion ont été organisés entre octobre 2021 et mars 2022 en Inde et en Grande-Bretagne. Au programme : des rendez-vous avec des investisseurs des pays hôtes, des réunions de haut niveau entre la délégation marocaine et les institutions de ces pays en vue d'identifier des projets d'investissement au Maroc et, enfin la présentation aux opérateurs étrangers de la marque Morocco Now.

Zineb Jamaleddine

© Shutterstock

marchandises et à la logistique, à la faiblesse des infrastructures des marchés financiers africains et parfois à la sécurité et à la stabilité politique de certains pays. Il existe également des retards dans l'établissement de certains accords, notamment dans le cadre de la mise en place progressive de zones de libre-échange avec la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)...

Aujourd'hui, il est clair que la dynamique exportatrice du Maroc en Afrique ne pourra qu'évoluer positivement. La vocation africaine est appelée à se consolider, car le Maroc a tous les atouts pour jouer le rôle de hub pour le développement de toute la région. Cela passera néanmoins par l'application des accords de libre-échange, mais aussi par « le renforcement des infrastructures de transport et de connexions dans le dessein de libérer le potentiel commercial entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne », peut-on lire dans le Policy brief.

Outre ces prérequis, il faudra également s'ouvrir davantage aux marchés autres que des pays francophones d'Afrique, adopter une approche plus inclusive, investir la piste de l'exportation collaborative ou encore adapter l'offre exportable aux spécificités des marchés africains... Il reste ainsi beaucoup à faire pour que le continent devienne un réel relais de croissance pour le Maroc. ✱

Younes Baâmrani

Exportateurs, assurez-vous !

En ces périodes troubles ponctuées par la pandémie et la guerre en Ukraine, décider de se lancer dans l'export est loin d'être une mince affaire et exige un investissement considérable en temps et en ressources sans oublier les risques que cela suppose. Pour atténuer les risques financiers, des assurances à l'exportation sont disponibles pour permettre de sécuriser les transactions des exportateurs et faire face aux défauts de paiement et aux aléas des pays de destination. La Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX), société d'économie mixte créée par Dahir, propose en ce sens deux services. Le premier est l'assurance-crédit de marché pour protéger l'exportateur contre les risques de non-paiement de ses créances commerciales. Le deuxième service est l'assurance export publique qui englobe : la garantie des risques politiques, catastrophiques et de non-transfert, la couverture des risques commerciaux extraordinaires et le partage des risques afférents à toute action commerciale à l'étranger à travers l'assurance foire et l'assurance prospection.

Pour faire face aux risques couverts, la SMAEX dispose de ses fonds propres dont le montant atteint 154 millions de dirhams, d'un fonds spécial de réserve atteignant 37 millions de dirhams destiné à couvrir les risques exceptionnels et d'un fonds public de réserve de 313 millions de dirhams destiné aux risques couverts pour le compte de l'État.

Zineb Jamaleddine

CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

TEAM
FRANCE
EXPORT

SAVE THE DATE

Du 15 au 17 juin 2022

RENCONTRE D'AFFAIRES DANS LE SECTEUR COSMÉTIQUE

Réunion d'information

Rencontre avec les donneurs d'ordre

Programmes de rendez-vous

Votre contact

Nadia DAHBI
ndahbi@cfcim.org
+212 (0) 5 22 43 96 07

Regards d'experts

Des solutions concrètes pour toutes les problématiques qui vous concernent.

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

Vous aussi, rejoignez la communauté des experts de Conjoncture !

Vous êtes adhérent et vous disposez d'une expertise ou d'un savoir-faire reconnu ?
La rubrique « Regards d'experts » vous offre la possibilité de publier vos contributions.

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

Contact : conjoncture@cfcim.org

- **Médiation : La médiation en matière sociale**

La médiation en matière sociale

Le droit du travail est empreint d'affrontements, de luttes, de combats politiques, idéologiques, sociaux et sociétaux. La relation entre l'entreprise et ses salariés et entre salariés est quant à elle empreinte d'interdépendance et peut aboutir à des conflits qui peuvent ankyloser la bonne marche de la société.

Zineb NACIRI BENNANI
Médiateur CME et Présidente du comité de Médiation de la CFCIM

Avec l'émergence de phénomènes nouveaux mettant en avant les risques psychosociaux au travail, la médiation s'avère être une solution préventive et curative des conflits sociaux.
Il s'agit, de ce fait, d'un champ d'expression privilégié pour la médiation, permettant d'améliorer le climat social au sein de l'entreprise et de satisfaire certaines des exigences afférentes à la responsabilité sociale des entreprises.
Il s'agit également d'un processus permettant la résolution des conflits sociaux individuels et collectifs dans un cadre structuré, confidentiel, régi par les principes de neutralité, d'impartialité et d'indépendance.

Qu'est la médiation ?

La médiation est non pas une procédure, mais un processus structuré de résolution amiable des conflits impliquant l'intervention d'un tiers, le médiateur, chargé de faciliter un accord des parties.
On peut considérer que la médiation est « un processus de communication éthique reposant sur la responsabilité et l'autonomie des participants, dans lequel un tiers - impartial, indépendant, sans pouvoir de trancher ou de proposer (sans pouvoir décisionnel ou consultatif) avec la seule autorité que lui reconnaissent les médiateurs -, favorise par des entretiens confidentiels l'établissement, le rétablissement du lien social, la prévention ou le règlement de la situation en cause. » (Michèle Guillaume - Hofnung, La médiation, PUF, 2005)
Le médiateur intervient sur la relation. Dans les situations appelant une préservation ou une restauration du lien trouveront, la médiation constitue une modalité avantageuse de résolution des différends.
Tel est le cas lorsque la relation de travail n'a pas été rompue, sous réserve d'adéquation de la démarche avec l'environnement des protagonistes et leurs finalités.
En cas de rupture de la relation de travail, la médiation permet aux parties de trouver une solution au conflit les opposant, choisie par elles-mêmes, et hors du cadre restreint de ce qu'elles peuvent obtenir devant le tribunal.
Le médiateur n'est pas un juge, il n'a pas le pouvoir de trancher. Il accompagne les parties afin qu'elles puissent exprimer leurs intérêts, besoins et valeurs. Grâce à son intervention, les parties trouvent ensemble une issue communément acceptable à leur différend. Il est garant du cadre du processus et sera vigilant à ce que la démarche s'inscrive dans un cadre loyal et constructif, respectueux des personnes.

Pourquoi la médiation dans les conflits sociaux ?

Le travail n'est pas seulement une source de revenu. Il représente également une partie intégrante de l'individu ainsi que la mesure de son utilité sociale. Perdre son travail, ce n'est donc pas seulement perdre un revenu, l'identité même de la personne est remise en cause.
La médiation s'avère donc être un choix managérial qui consiste à aborder le conflit non pas seulement par ses effets, mais en déterminant ses origines et en s'attaquant aux symptômes du dysfonctionnement de la relation de travail.
La finalité est celle de rectifier les paramètres de la relation en agissant sur les interactions sociales, en insufflant une dynamique relationnelle génératrice de changement et dont les effets ne se limitent pas au cas d'espèce, mais peuvent s'étendre à d'autres relations, impliquant ou non les protagonistes, au sein de l'entreprise.
Pour ce faire, la médiation est le lieu privilégié de la parole. En présence d'un médiateur, qui peut être interne ou externe à l'entreprise, et grâce à la confidentialité dont est empreint le processus, les parties libèrent leur parole et laissent émerger des émotions jusque-là opprimées et transformées en animosités.

Quels sont les avantages de la médiation ?

La médiation est tout d'abord volontaire et empreinte de liberté : liberté de recours ou non à la médiation, liberté de mener ou non le processus à sa fin, et surtout liberté dans le choix des modalités de déroulement du processus (lieu, dates des réunions, langue de la médiation, médiateur, etc.).
Il s'agit d'un processus confidentiel, enjeu important et d'une différence non négligeable avec la justice étatique, qui, elle, est publique. Le processus de médiation ne peut être envisagé que si la confidentialité des débats et des accords est garantie. Le médiateur et les parties ne doivent rien divulguer de ce qui se déroule en médiation.
Ensuite, une médiation peut aider à restaurer la dignité des personnes, à humaniser la problématique, à renforcer les relations interpersonnelles, ou encore à construire un climat de travail adéquat.
La particularité de la médiation consiste notamment à permettre de s'intéresser au conflit sous-jacent (malentendus, perceptions, intentions, sentiments, etc.) et non seulement au litige apparent.

Lorsque le processus de médiation se met en place, les parties peuvent rechercher, proposer et adopter des solutions innovatrices, hors du cadre « classique » des modalités de règlement du conflit permettant une meilleure satisfaction des parties. Ceci fait l'objet d'un acte transactionnel qui sera homologué par le tribunal, lui attribuant force de chose jugée. À la fin du processus, les parties profitent d'un gain de temps et d'argent et d'une exécution généralement spontanée de la transaction à laquelle les parties aboutissent, ce qui permet d'évincer toutes difficultés d'exécution.

Quand avoir recours à la médiation ?

Plus la charge émotionnelle est forte, plus la médiation trouve sa place. Ceci ne peut néanmoins pas toujours être découvert à la simple lecture d'un dossier et on ne peut souvent constater cette charge émotionnelle qu'en cours de médiation.
Il est possible d'avoir recours à la médiation à tout moment, à savoir, avant la naissance du litige, une fois le tribunal saisi, ou même après le prononcé d'une décision de justice.
Nous avons également vu se développer la médiation de projet qui permet, dans les entreprises où les projets sont multiples, aux protagonistes de mettre en place les bases de leur projet dans la communication bienveillante, l'écoute et l'expression de toutes les parties prenantes, tout en prévenant l'apparition de conflits et en relevant les signes annonciateurs.

Qui est concerné par la médiation ?

L'ensemble des intervenants internes (directeur, manager, salarié, syndicat, etc.) ou externes à l'entreprise peuvent être impliqués dans la médiation.
Pour assurer l'efficacité du processus, il s'agit éventuellement de prévoir la formation de personnes, notamment issues des ressources humaines, ou de managers pour leur permettre d'intervenir efficacement en situation de crise.
L'entreprise peut également organiser des réunions d'information sur la médiation à destination de l'ensemble des collaborateurs afin de leur permettre de connaître le processus et ne pas y être réfractaires en cas de conflit.
Il n'y a pas de minimum ou maximum de participants à la médiation qui verra intervenir les personnes personnellement impliquées par le conflit et ayant le pouvoir de prendre des décisions au nom des parties personnes morales.
L'équilibre entre les parties ou la complexité de la situation peut nécessiter la présence des avocats des parties en qualité d'accompagnateurs.
La médiation peut être effectuée par un seul médiateur ou dans le cadre d'une co-médiation. Quant au médiateur, celui-ci peut être interne à l'entreprise ou externe, par le recours, notamment à un centre de médiation.
Il est préférable que le médiateur dispose de la formation et de l'expérience nécessaires pour mener à bien le processus, tout en sachant que les parties peuvent adapter le profil du médiateur désigné (profession, langues parlées, expertise, etc.) aux nécessités du cas d'espèce.

Conclusion

Il est naturel, à la naissance d'un conflit, qui plus est lorsque les parties en conflit doivent cohabiter au quotidien et sont dans une relation d'interdépendance, de tendre vers une escalade des tensions ou d'être tenté de saisir rapidement le tribunal compétence.
La médiation de projet et la médiation préventive sont des outils permettant d'apaiser les tensions sociales et permettre aux parties de cheminer vers un règlement amiable.
Les entreprises, notamment les grandes entreprises, ont tout intérêt à instaurer un réel réflexe de la médiation et une culture du règlement amiable en interne permettant d'éviter le recours systématique aux tribunaux.
À l'apparition du conflit, le recours à la médiation n'empêche pas les parties, lorsqu'elles le souhaitent, de saisir le tribunal, mais augmente les changes d'aboutir à une solution satisfaisante pour tous. ✱

© Shutterstock

Le GIEC s'alarme des conséquences du réchauffement climatique et appelle à agir dès maintenant

En août dernier, le Groupe Intergouvernemental d'Experts sur le Changement climatique (GIEC) publiait la première partie de son rapport d'évaluation, le premier depuis sept ans. Son constat était alors alarmant : le réchauffement s'accélère et celui-ci est « indiscutablement » provoqué par l'être humain, relatait alors l'AFP qui résumait le document de 4 000 pages. Le GIEC vient de publier les deux autres parties de son rapport. Dévoilée fin février, la partie consacrée aux effets de ce changement climatique décrit des conséquences catastrophiques déjà visibles sur la planète et l'humanité. Une situation qui est, de plus, amenée à s'aggraver à l'avenir.

© Shutterstock

Les experts constatent que 3,3 milliards à 3,6 milliards d'humains sont d'ores et déjà « très vulnérables », indique l'AFP. Le réchauffement d'environ 1,1 °C en moyenne depuis l'ère préindustrielle a déjà contribué au déclin des espèces et à l'extinction de certaines, à la multiplication des maladies transmises par les moustiques, à l'augmentation des morts causées par la chaleur et la sécheresse, ainsi qu'à une perte en matière de récoltes agricoles et de pêche. Même en limitant le réchauffement à +1,5 °C, objectif fixé par l'Accord de Paris en 2015, les conséquences seront encore bien plus dramatiques, alors que la trajectoire actuelle du réchauffement devrait provoquer une hausse comprise entre 4 et 5 °C.

Début avril, le GIEC a publié la dernière partie de son rapport consacrée aux pistes pour éviter ou limiter les conséquences du réchauffement climatique. Parmi elles, les experts proposent de réduire considérablement l'utilisation des carburants fossiles, de planter des forêts ou encore de réduire la consommation de viande, décrit l'agence Reuters. Selon le GIEC, seules des diminutions spectaculaires et immédiates des émissions pourront notamment infléchir le cours des choses et il faudrait que ces réductions concernent tous les secteurs. ✱

Journée Économique Maroc-France de Toulouse

Les 24 et 25 mars dernier, la 3e édition des Journées Économiques Maroc-France dédiée au secteur aéronautique a pris place dans un lieu emblématique : la Cité de l'espace à Toulouse. Retour sur cet événement organisé par la CFCIM sous l'égide du Ministère de l'Industrie et du Commerce et en partenariat avec l'Ambassade du Royaume du Maroc en France, l'AMDIE, la CCI Occitanie et le GIMAS.

L'aéronautique est l'un des écosystèmes industriels phares ayant vu le jour au Maroc en seulement deux décennies. Aujourd'hui, le pays fait partie intégrante des chaines de valeur mondiales du secteur aéronautique et, malgré les répercussions économiques de la pandémie de Covid-19, le potentiel de développement est immense. En effet, face aux enjeux de la décarbonation, l'industrie aéronautique connait actuellement un tournant technologique. D'où l'importance de permettre aux opérateurs marocains et français de se rencontrer en vue de mettre en place les partenariats de demain. Organisée simultanément en duplex depuis Casablanca, la 3e édition des Journées Économiques Maroc-France à Toulouse a rassemblé plus d'une centaine de participants.

La journée a débuté par les allocutions de bienvenue. Jean-Pascal Darriet, Président de la CFCIM, a déclaré : « Au Maroc, les exportations générées par l'aéronautique représentent 2,5 milliards d'euros qui contribuent à compétitivité du secteur aéronautique français dont le chiffre d'affaires était de 106 milliards d'euros en 2020, soit 5 % du PIB national français à lui seul. Au total, le secteur de l'aéronautique représente 18 000 emplois, c'est à peu près les prévisions d'embauche que le secteur prévoit en France en 2022 ».

Marc Brouant, membre associé à la CCI de Toulouse et à la CCI d'Occitanie et Président de la société ARCK SENSOR, a ensuite indiqué que « le Maroc est le 7e pays fournisseur de l'Occitanie ces dernières années, avec 1,2 à 1,3 milliard d'euros d'échanges. Dans l'autre sens, le Maroc se situe à la 26e et à la 28e position des pays partenaires de l'Occitanie avec 250 à 300 millions d'euros de flux seulement. »

Saad Bendourou, Chef de mission adjoint à l'Ambassade du Royaume du Maroc en France, a, quant à lui, souligné les avancées du secteur aéronautique marocain qui compte aujourd'hui 140 entreprises en insistant sur la nécessité de développer la coopération entre les deux pays : « Il y a actuellement une véritable révolution technologique qui se met en place. Aujourd'hui, les pouvoirs publics ont l'ambition d'aller de l'avant, ont l'ambition de développer un certain nombre de secteurs et de technologies. Nous sommes ici pour les développer ensemble et pour conclure un certain nombre de partenariats. »

Jean-Baptiste Desbois, Directeur Général de la Cité de l'espace et de l'Envol des pionniers, a pour sa part rappelé la place centrale et historique de la ville de Toulouse dans l'industrie aéronautique mondiale : « Toulouse est l'une des capitales mondiales de l'aéronautique. C'est aussi la capitale européenne du spatial. 25 % des emplois du spatial en Europe sont hébergés dans la zone économique de Toulouse. C'est également toute la chaine de valeur du spatial qui se trouve ici : depuis l'agence spatiale, le CNES, jusqu'au monde académique, les startups... »

Des intervenants de haut niveau

Puis, ce fut au tour de Xavier Tytelman, modérateur de la rencontre, d'effectuer une présentation sur le thème « Décarbonation, carburant nouvelle génération ». L'expert aéronautique a ainsi annoncé une forte reprise du secteur malgré la crise du Covid-19 : « l'évolution des habitudes de consommation va diminuer, par rapport au niveau enregistré avant la crise, d'environ 16 % le besoin de trafic aérien. Mais on reste néanmoins sur une croissance très soutenue. Donc, on ne peut pas se permettre de garder la même efficacité énergétique que par le passé. (...) Il existe trois grandes dimensions pour réduire les émissions de CO_2 : les carburants alternatifs durables (hydrogène...), les nouvelles technologies de ruptures et l'optimisation des infrastructures et des opérations aériennes. En Europe, l'objectif est aujourd'hui d'atteindre 0 émission de CO_2 en 2050 ».

Cécile Humbert-Bouvier, Cheffe du service économique régional de l'Ambassade de France au Maroc, est ensuite intervenue sur les échanges économiques Maroc-France. Elle a notamment rappelé l'importance de ce partenariat : « La France et le Maroc sont des partenaires économiques de premier plan, surtout au niveau des investissements, puisque le tiers des IDE au Maroc est le fait d'entreprises françaises. Il y a entre 900 et 1000 entreprises françaises au Maroc qui emploient entre 130 000 et 140 000 personnes, avec tous les emplois indirects que cela induit. (...). Il s'agit ainsi d'un partenariat multifacette avec des entreprises qui opèrent dans la plupart des secteurs économiques. »

Le Président du Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spatiales (GIMAS), Karim Cheikh, a ensuite présenté l'évolution de l'écosystème aéronautique au Maroc : « nous sommes passés de 2 ou 3 opérateurs en 1998 à plus de 140 aujourd'hui organisés en différents écosystèmes. Le premier écosystème historique a été l'assemblage de structures métalliques. (...) Depuis, nous avons réfléchi à d'autres écosystèmes pour essayer de monter en gamme sur nos productions. (...) Nous sommes passés d'un taux d'intégration local de 17 % en 2014 à près de 40 % actuellement. C'est une nouvelle manière d'attirer les investisseurs. Sur les 140 membres du GIMAS, 80 % sont d'origine française. »

Cédric Post, Directeur adjoint aux Affaires Internationales du Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales (GIFAS), a ensuite présenté l'écosystème aéronautique, spatial et de défense français, ainsi que les challenges rencontrés par ces secteurs suite à la pandémie, aux conflits en Europe de l'Est ou encore à la flambée des prix des matières premières et des moyens logistiques. Il a également souligné un autre enjeu majeur : « Même si le gouvernement français a énormément œuvré pour maintenir l'emploi, on a malgré tout perdu sur la période 2020-2022 8 % des ressources humaines qu'il faut maintenant assurer dans le cadre de la montée en cadence et alors même que cette cadence est supérieure à celle de 2019. Nous devons à présent embaucher plus. C'est un problème en France et c'est un atout pour le Maroc. »

La rencontre s'est poursuivie par différents échanges animés par Réda Lamsani, Responsable pédagogique de l'Institut des Métiers de l'Aéronautique (IMA), Patrick Derderian, Directeur Afrique, Coopération Internationale d'Airbus, Serge Angevin, Directeur Délégué à l'accompagnement des entreprises et industrie du Cluster Aerospace Valley, Ali Mehrez, Chargé de mission, partenariats institutionnels stratégiques de l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE), Mohssine Semmar, membre du Directoire de MEDZ, Laurent GUTH, Directeur Business Development Maghreb du Groupe AD Industries, Damien Edme, Responsable des performances Supply Chain de FIGEAC Aéro Group Services.

La plénière s'est conclue par deux panels. Le premier, placé sous le thème « Défi de la supply chain et place de l'offshoring et du digital dans la filière aéronautique », a été animé par M'hamed Chraibi, Directeur Général de DACHSER Maroc, Sebastien Roger, Directeur Général du Groupe GEFCO Maroc. Le second, qui a porté sur les leviers de financement pour les entreprises, a été animé par Sébastien Rul, Chargé d'affaires internationales de Bpifrance et Halima Dakak, Responsable du Desk International du Crédit du Maroc.

Le networking à l'honneur

La suite de l'événement a été consacrée aux visites de sites, aux rendez-vous B to B, ainsi qu'aux rencontres networking. Les participants ont notamment visité de l'entreprise CAUQUIL, spécialiste de l'usinage de pièces mécaniques dans les alliages de pointe ainsi que B 612, centre d'innovation spécialisé dans les domaines de l'aéronautique, de l'espace et des systèmes embarqués.

L'autre temps fort de cette 3e édition des Journées Économiques Maroc-France a été la visite d'Airbus, Pionnier de l'industrie aérospatiale, opérant dans la production d'avions, d'hélicoptères et dans la défense.

Au total, les entreprises de la délégation ont participé à plus de 50 rendez-vous B to B et ont pu poursuivre leurs échanges avec leurs partenaires potentiels même après l'événement via la plateforme My CFCIM.

La 3e édition des Journées Économiques Maroc-France a été un franc succès. Rendez-vous est donné pour la prochaine édition qui se tiendra à Lyon. ✱

Remerciements à tous nos partenaires !

De gauche à droite : Jean-Baptiste Desbois, Directeur Général de la Cité de l'espace, Jean-Pascal Darriet, Président de la CFCIM, Marc Brouant, membre associé à la CCI de Toulouse et à la CCI d'Occitanie, et Saad Bendourou, Chef de mission adjoint à l'Ambassade du Royaume du Maroc en France.

© CFCIM

De gauche à droite : Saad Bendourou, Chef de mission adjoint à l'Ambassade du Royaume du Maroc en France, Jean-Pascal Darriet, Président de la CFCIM, Karim Cheikh, Président du GIMAS, Ali Mehrez, Chargé de mission, partenariats institutionnels stratégiques de l'AMDIE.

© CFCIM

Visite de l'entreprise CAUQUIL.

© CFCIM

Visite d'Airbus.

© CFCIM

Intervenants et participants en duplex du siège de la CFCIM à Casablanca.

© CFCIM

De gauche à droite : Claudia Gaudiau-Francisco, Première Vice-Présidente de la CFCIM, Réda Lamsani, Responsable pédagogique de l'IMA, Damien Edme, Responsable des performances Supply Chain de FIGEAC Aéro Group Services, et Laurent GUTH, Directeur Business Development Maghreb du Groupe AD Industries.

© CFCIM

Khalad Zazou, invité du Forum Adhérents de la CFCIM

Le 10 mars dernier, dans le cadre de son Forum Adhérents, la CFCIM a accueilli comme invité Khalad Zazou, Directeur Général des Impôts par intérim. La rencontre visait notamment à aborder les principaux axes de la Loi de Finances 2022. Elle a été modérée par Maître Nesrine Roudane, Présidente de la Commission Juridique et Fiscale de la CFCIM et Managing Partner au sein de Roudane & Partners Law Firm, Serge Mak, Vice-Président Délégué aux Relations Institutionnelles de la CFCIM, et Abdelaziz Arji, Vice-Président de la Commission Services aux Entreprises de la CFCIM.

© CFCIM

Au cours de son exposé, Khalad Zazou a notamment rappelé les principaux objectifs de la réforme fiscale en cours, à savoir la mise en place d'un « système fiscal efficace, juste, équilibré et équitable, favorisant le développement économique et surtout l'inclusion et la cohésion sociale » ou encore la fiscalité des collectivités territoriales. Des objectifs totalement alignés avec le nouveau modèle de développement.

Ensuite, Khalad Zazou a notamment présenté les mesures phares de la dernière Loi de Finances. « La Loi de Finances 2022 a prévu trois mesures importantes : la réduction du seuil fixé par les conventions d'investissement conclues avec l'État de 100 millions à 50 millions de dirhams, l'institution, sous certaines conditions, de certaines mesures transitoires visant l'incitation du réinvestissement du montant global des produits de cession nets d'impôts de certains éléments d'actifs immobilisés. Et, dans la même optique, nous pouvons citer la prorogation de l'exonération des salaires versés au titre des premières embauches jeunes. Parmi les priorités figurent également la redistribution efficace et la réduction des inégalités en vue de renforcer la justice et la cohésion sociale, le développement territorial et la consolidation de la justice spatiale et, enfin, le renforcement de l'efficacité et de l'efficience de l'administration fiscale et la consolidation de la confiance partagée avec les usagés. », a-t-il indiqué.

Parmi les autres mesures prévues par la Loi de Finances 2022, la poursuite de la modification du taux d'IS pour les activités industrielles, un taux qui passe ainsi de 28 % à 26 %. Le taux de la cotisation minimale a également baissé, passant de 0,50 % à 0,40 % pour les entreprises dont le résultat courant hors amortissement est déclaré positif. La Loi de Finances 2022 a en outre prévu la suppression de la progressivité du taux du barème d'IS. « Nous considérons cette étape de la réforme fiscale comme le prélude du cheminement vers l'unification du taux de l'IS et l'évitement de l'effet de seuil », précise le Directeur Général des Impôts par intérim.

Une Loi de Finances en droite ligne avec la loi-cadre relative à la réforme fiscale

La lutte contre l'informel et l'évasion fiscale constitue également une priorité. En ce qui concerne le CPU, deux mesures ont été introduites : la révision du coefficient de marge appliqué au chiffre d'affaires déclaré en procédant au regroupement des activités de même nature et la clarification du mode de calcul de la base déterminée lorsque le contribuable exerce deux activités ou plus.

Khalad Zazou a ensuite évoqué les différentes mesures mises en place afin d'améliorer la gouvernance de l'administration fiscale, au regard des bonnes pratiques internationales.

« Nous pensons que la mise en œuvre de la réforme fiscale est une aubaine pour créer les conditions favorables à la consolidation de la reprise économique. Les contours de cette réforme fiscale ont été circonscrits collectivement à travers les recommandations des assises, mais l'opérationnalisation de cette réforme fiscale, à notre sens, ne se traduit pas uniquement par la rédaction de dispositions et de beaux textes. Il consiste aussi à veiller sur des pratiques de conformité fiscales », a-t-il souligné.

Et de conclure : « Nous devons œuvrer collectivement pour faire de cette réforme un puissant levier d'action pour une transfiguration économique et décisive du Royaume du Maroc ».

La rencontre s'est poursuivie par une séance de questions-réponses et des échanges particulièrement riches avec les adhérents participant à la rencontre en présentiel et via la plateforme My CFCIM. ∗

La CFCIM participe à la 6e édition de l'Aerospace Meetings

La CFCIM a participé, du 15 au 17 mars dernier, à la 6e édition de l'Aerospace Meetings organisée par l'AMDIE (Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations) en partenariat avec le GIMAS (Groupement Des industries Marocaines aéronautiques et spatiale) et ABE (Advanced Business Event).

L'événement, qui a rassemblé 400 participants et 200 entreprises, est une convention d'affaires internationale dont la vocation est de mettre en relation les différents acteurs de la supply-chain aéronautique (constructeurs, équipementiers, fournisseurs…). ∗

Jean-Charles Damblin, Directeur Général de la CFCIM et Mounir Benyahya, Directeur des Parcs Industriels de la CFCIM, accueillant Ryad Mezzour, Ministre de l'Industrie et du Commerce sur le stand de la CFCIM.

© CFCIM

Élu Service Client de l'Année Maroc présente les résultats du 5e observatoire des services clients Maroc

Le 17 mars dernier, Élu Service Client de l'Année Maroc est venu présenter à la CFCIM, à l'occasion d'une réunion d'information, les résultats du 5e observatoire des services clients Maroc. La rencontre, qui s'est déroulée en présentiel et en distanciel via la plateforme MyCFCIM, a été animée par Christelle Ronceray, Directrice Générale Adjointe en charge du pôle Marketing de Carrefour, Redouane Mabchour, Vice-président de la Fédération Marocaine de l'Externalisation des Services (FMES) et Directeur Général de Webhelp Maroc et Nadia Haddouchi, Directrice Relation Client Entreprise d'Orange Maroc. Elle a été modérée par Yann Dolleans Directeur Associé, Élu Service Client de l'Année Maroc. ✱

Eurocham Maroc organise une réunion d'information sur la taxe carbone

La CFCIM a accueilli, le 15 mars dernier, une réunion d'information organisée par Eurocham Maroc. La rencontre portait sur le thème « Enjeux et défis de la taxe carbone européenne pour les exportateurs marocains ». Elle a été animée par Said Mouline, Directeur Général de l'Agence Marocaine pour l'Efficacité Énergétique (AMEE) et Bruno Pitou, Directeur Général de Bureau Veritas Maroc avec le témoignage d'Ismail Akalay, Directeur Général de la SONASID. ✱

L'After-work CFCIM fait le plein

Le 14 mars dernier, la communauté business de Casablanca s'était donné rendez-vous à la dernière édition de l'After-Work CFCIM. La rencontre, qui a rassemblé une soixantaine de personnes, s'est tenue à l'hôtel Barcelo. ✱

L'ESA Casablanca célèbre sa 32e promotion de lauréats

Toute nos félicitations aux lauréats de la 32e promotion de l'ESA Casablanca !

© CFCIM

C'est une tradition particulièrement attendue par l'ensemble des étudiants de l'École Supérieure des Affaires (ESA Casablanca, anciennement École Française des Affaires). La cérémonie de remise des diplômes, qui s'est déroulée sur le Campus de Formation de la CFCIM, vient ainsi couronner un parcours d'excellence de deux à trois ans, selon les diplômes, pour les lauréats. Cette année, la promotion a été parrainée par Jean-Charles Herrenshmidt, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine-et-Marne. Les 117 lauréats de cette 32e promotion sont ainsi venus rejoindre les rangs des 2 694 diplômés occupant aujourd'hui des postes à responsabilité dans de multiples secteurs d'activité. À l'occasion de la cérémonie, Jean-Charles Herrenshmidt et Jean-Pascal Darriet ont signé une convention de partenariat pour l'ouverture de deux nouvelles filières de formation : « Web et Digital » et « Hôtellerie et Tourisme ». Toutes nos félicitations aux lauréats et un grand bravo à Abir Zitouni, major de promotion et tout particulièrement à Basma Berrada et Imane Sbaa, deux étudiantes en situation de handicap qui ont été un véritable modèle d'inspiration pour tous leurs camarades de promotion ! *

Jean-Charles Herrenshmidt, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine-et-Marne, et Jean-Pascal Darriet signant une convention de partenariat.

© CFCIM

Jean-Pascal Darriet, Président de la CFCIM, remettant leur diplôme à Basma Berrada et Imane Sbaa.

© CFCIM

26e édition du Forum des Métiers

L'École Supérieure des Affaires (ESA Casablanca) a organisé le 30 mars dernier sa 26e édition du Forum des Métiers qui s'est tenue au Campus de Formation de la CFCIM à Ain Sebaâ. Ce rendez-vous incontournable pour les étudiants et lauréats de l'ESA Casablanca en recherche de stages ou d'emploi a pour objectif de mettre en contact les candidats avec de potentiels recruteurs. Pour entreprises, il s'agit d'une occasion d'enrichir leur vivier de talents tout en assurant la promotion de leur marque employeur auprès des jeunes. Cette dernière édition a accueilli 34 entreprises participantes issues de différents secteurs d'activité. Les candidats et recruteurs ont également participé à plus de 1000 entretiens au cours de cette journée. L'ESA Casablanca souhaite remercier tout particulièrement MAJOREL et Crédit du Maroc, sponsors officiels de l'événement. ✱

Séminaires d'initiation 2022 sur My CFCIM de 15 h 00 à 17 h 00

CEFOR ENTREPRISES

Thèmes de formation	Date	Intervenants
Accompagner son équipe dans le changement	26 mai	Malak BENJELLOUN
Prévention des risques, gestion des conflits et licenciement	23 juin	Hicham BOUTAIBA
Techniques de gestion des stocks et politique d'approvisionnement	21 juillet	Sanae OUAZIZ
Évaluation et gestion des risques dans la conduite d'un projet	25 août	Mourad EZZATTAM
E-Commerce et Community management : gestion de l'image et activité de l'entreprise sur les réseaux sociaux	22 septembre	Badreddine BOUCHOUIREB
Marché financier : Interprétation des mouvements boursiers et mesure d'impact sur l'activité de l'entreprise	27 octobre	Mohamed BELKASSEH
Investissements NFT : Démarches et enjeux de l'authentification des marques/ produits et innovations en blockchain	24 novembre	Badreddine BOUCHOUIREB
Comment répondre et remporter un appel d'offres	22 décembre	Amina REFFAS

Contact Formation :
Rédouane Allam, +212 (0) 6 67 03 03 25, rallam@cfcim.org

Contact My CFCIM :
Nadia AZIZ, +212 (0) 6 02 57 20 00, naziz@cfcim.org

Journée mondiale de l'eau : les Délégations Régionales de la CFCIM se mobilisent

A l'occasion de la Journée mondiale de l'eau, les Délégations Régionales de la CFCIM à Agadir, Tanger et Dakhla ont organisé des rencontres autour de la gestion et de la préservation des ressources en eau.

Au sein de la Délégation Régionale d'Agadir, après une intervention de Youssef Ettazi, Directeur Général de la Régie RAMSA, deux ateliers ont été animés par CMGP CAS et EDF Maroc, respectivement sur le thème « Les bonnes pratiques de la gestion de l'eau en agriculture » et « Les bonnes pratiques de la gestion de l'énergie ».

A Tanger, la rencontre s'est tenue à l'hôtel Kenzi Solazur. Elle a été animée par l'Agence des bassins hydrauliques du Loukkos, l'Office National de l'Electricité et de l'Eau Potable (ONEE), Amendis et Société FLAU Fluides et Automatismes Maroc qui ont respectivement présenté un exposé sur les thèmes suivants : « Situation régionale des réserves en eau et présentation des bonnes pratiques d'utilisation », « Sécurisation de l'alimentation en eau dans la région Tanger Tétouan Al Hoceima », « Préservation des ressources en eau et règles applicables aux rejets industriels » et « Présentation des solutions de traitements des eaux ».

Enfin, à Dakhla, l'événement a eu lieu à l'ENCG. Il a réuni six panélistes de haut niveau autour de la question de la préservation des ressources en eau. Le soir, la délégation a organisé un after-work qui a rassemblé la communauté d'affaires de la région. ✱

À Rabat, le succès de l'After-Work CFCIM ne se dément pas !

Le 10 mars dernier, la communauté business de la région de Rabat et même de Casablanca s'était une nouvelle fois donné rendez-vous à l'occasion d'un After-Work CFCIM. L'événement de networking organisé par la Délégation Régionale a réuni plus de 80 personnes au restaurant So Lounge du Sofitel Rabat Jardin des Roses. ✱

Les Délégations Régionales de la CFCIM à Agadir et Meknès célèbrent la Journée internationale des droits des femmes

À l'occasion du 8 mars, Journée internationale des droits des femmes, les Délégations Régionales de la CFCIM à Agadir et Meknès ont organisé une rencontre networking dédiée aux femmes chef d'entreprise de leur région. Les deux événements, qui ont respectivement rassemblé une trentaine de participantes, se sont déroulés dans les locaux des délégations. ✱

À Oujda, l'OFPPT anime une réunion d'information

Le 10 mars dernier, la Délégation Régionale de la CFCIM à Oujda a organisé en partenariat avec l'OFPPT une réunion d'information sur le thème « La digitalisation et le processus de gestion du capital humain ». La rencontre, qui s'est déroulée au restaurant « L'bateau », a réuni une trentaine de personnes.
Elle a été animée Ouafae Ezzerrouqi, Chef de service régional - Services aux entreprises au sein de l'OFPPT Oujda et Moumen Zibar, Directeur du complexe social de l'OFPPT à Oujda. Elle a été modérée par Abdenbi El Bouchikhi, Chargé d'affaires senior de la délégation régionale de la CFCIM à Oujda. ✱

ERRATUM

Lors de notre dernière édition du mois d'avril (n°1045), une erreur s'est malencontreusement glissée dans l'article intitulé « Réunion d'information sur la Loi de Finances à Tanger », la photo illustrant l'article étant sans rapport avec l'événement en question. Nous prions les intéressés et nos fidèles lecteurs de bien vouloir nous excuser pour cette erreur. ✱

À Fès, la CNSS anime une réunion d'information

Le 17 mars dernier, la Délégation Régionale de la CFCIM à Fès a organisé en partenariat avec la CNSS une réunion d'information sur le thème « CNSS : Remises gracieuses des majorations de retard, astreintes et frais de recouvrement ».
La rencontre a été animée par Ghita Essayeh, Directrice Régionale de la CNSS, Fès Saiss et Fatima Ezzahra El Korchi, Percepteur au sein de la Direction de recouvrement. ✱

Réunion d'information sur la retraite complémentaire à Marrakech

Le 31 mars dernier, la Délégation Régionale de la CFCIM à Marrakech a organisé au sein de ses locaux un petit-déjeuner d'information sur le thème : « Retraite complémentaire : Investissement vital et enjeu fiscal de taille ».
La rencontre a été animée par Khalil Jbari, Responsable de l'antenne régionale de Marrakech de la Caisse Interprofessionnelle Marocaine de Retraites (CIMR). ✱

Nouveaux adhérents à la CFCIM

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE
AGRI BIANCO	Conseil et expertise en exportation et importation de fruits et légumes, ainsi que dans les domaines de la qualité les concernant.	MARRAKECH	
CH-SUD-EST	Marchand ou intermédiaire effectuant importation et exportation. Travaux divers, confection textile d'habillement.	TINGHIR	
CHOCOLATE GALLERY	Maitre artisan chocolatier, bonbons chocolat, dattes fourrées enrobées - Pâtes de fruits, confiseries.	CASABLANCA	05 20 03 66 39
GEPOD	Distribution, commercialisation et maintenance des équipements maritimes, de sécurité et de défense -Fourniture de matériel industriel et naval.	CASABLANCA	05 22 36 62 31
HANNANE YOUNESS		CASABLANCA	
LABORATOIRES THEA MAROC	Promotion des produits ophtalmologiques commercialisés par la société mère au Maroc, en Tunisie, en Algérie et en Afrique Subsaharienne.	RABAT	05 37 77 77 41
MECAFRIC	Distribution et importation de matériel industriels, notamment robinetterie et pompage.	CASABLANCA	
MJ TARGET		CASABLANCA	
ORIENTAL DREAM TRAVEL		MARRAKECH	05 24 20 72 02
RED BEN	Import export et distribution de vêtements, habillement et accessoires marque RED BEN.	CASABLANCA	
SERIOMAR		CASABLANCA	
YASSINE KHNAIBILA	Commercialisation de vêtements, import/export	LAAYOUNE	

Adhérents Industrie

ADFAL FROID SARL	Services de transport et d'entreposage frigorifique. Achat et vente de fruits et légumes sur le marché national et international. Transformation de la pomme.	FES	
EG GROUPE TEXTILE	Confection, habillement.	CASABLANCA	
PLANET TRANSLOG MOROCCO		CASABLANCA	
TECHNA VITAMIX	Nutrition animale.	CASABLANCA	05 22 59 29 30
TRACAL	Services et travaux divers de construction /transport, commerce, travaux plomberie, électricité, bâtiment...	LAAYOUNE	

Adhérents Services

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE
ALIF STRATEGIE	Conseil en marketing.	CASABLANCA	05 22 20 21 54
ALPHA10X MOROCCO SARL AU	Recherche, développement et commercialisation de logiciels financiers basés sur l'intelligence artificielle (Fin Tech). Fourniture de services dans le secteur financier. (...)	BEN GUERIR	
AMEEX	Livraison express -travaux de messagerie -entreposage et stockage -import et export des produits d'entretien -transport de marchandises -location de matériels -mobilier et services.	MARRAKECH	
AXE PERFORMANCE		CASABLANCA	
BLUONE	Conseil spécialisé en monétique et paiements digitaux. BLUONE intervient dans les projets de transformation des paiements, de la vision stratégique à la mise en œuvre.	CASABLANCA	05 22 29 48 30
CABINET DR SANAA EL GHANMI	Cabinet de médecine esthétique te anti-âge lasers médicaux.	KENITRA	
CABINET TAOUHID		KENITRA	
CAPITAL AMENAGEMENT		RABAT	
COGNERP NORTH AFRICA		TANGER	
ECF CONSULTING	Expertise consulting formation accompagnement des entreprises. Expertise judiciaire bancaire.	CASABLANCA	
ENTRELLES ENTREPRENEURS ASSOCIATION	Association opérant dans la promotion de l'entreprenariat féminin dans la région Souss Massa.	AGADIR	
GHARB LOGISTIC	Transport de marchandises pour le compte d'autrui -Négoce -Import Export -Transport de bagages non accompagnés	KENITRA	
IKONE JURIS	Editeur juridique international.	CASABLANCA	05 22 98 34 65
INDICAC AUDIT ET CONSEIL	Cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes -Inscrit à l'ordre des experts comptables au Maroc.	RABAT	
INFEED	Conseil en nutrition animale et négoce ; commercialisation, achat, vente, import et export de produits de nutrition animale.	CASABLANCA	
JAMILA FLEURS ET VERDURE		RABAT	

Le Coin des Adhérents

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE
JPO CONSEIL		CASABLANCA	
KGR AUDIT ET CONSEIL	Audit et commissariat eu comptes, conseil juridique et fiscal, évaluation, formation et comptabilité	RABAT	
M.A.Y SERVICES	Transport de marchandises (bagages non accompagnés pour le compte d'autrui)	FES	
M2B TRAVAUX ET NEGOCE	Entrepreneur de travaux divers ou constructions, traiteur, négociant, exploitant Milk Bar, marchand de viandes salés, fumées, desséchées, fraiches ou frigorifiées en gros.	JERADA	
MAROC COATING & CORROSION CONSULTIN	Bureau d'étude et de contrôle des travaux d'anticorrosion, accompagnement technique des applicateurs et des donneurs d'ordre à travers des formations professionnelles.	CASABLANCA	05 22 48 08 88
MGF LOGISTIC	Transport routier.	TEMARA	
NAH SERVICES	Gestion de portefeuille clients -Conseils en affaires -Centre d'appel.	CASABLANCA	
POINT TP	Construction, génie civil , aménagement, restauration d'anciens bâtiments, menuiserie.	TANGER	
R & T SYSTEMS	Développement.	CASABLANCA	
RNC VALLEY		TANGER	
RTEL SOLUTIONS	Secteur des télécoms.	CASABLANCA	
SAFETY & SKILLS FOR YOU		CASABLANCA	
SEREX	Suivi commercial, recherche de nouveaux clients pour l'export des fruits et légumes.	AGADIR	
SIGMA TEC CONSEIL	Conseil juridique et technique, gestion et analyse stratégique, formation et prestation de services.	RABAT	
SPEXCOM		CASABLANCA	05 22 27 15 37
TALMATEC	Conception et création de réseaux de télécommunication.	CASABLANCA	
TECHNOLOGIE MAROC FRIGO (TECHMAFRI)	Installation agro-alimentaire, installation équipements frigorifiques industriels -Chambres froides négatives et positives en ammoniac, eau glycol, glacé -Fabriques de glace en écaille -Import et distribution pièces de rechange frigorifiques.	CASABLANCA	05 22 71 53 48
UPVALIS	Consulting spécialisé dans les nouvelles technologies.	CASABLANCA	05 22 86 59 33
VALOBIO	Gestion d'exploitations commerciales ou industrielles préparation et transformation de produits alimentaires et cosmétiques.	RABAT	
WELLNESS SOCIAL	Concessionnaire pour les opérations sportives.	CASABLANCA	

Euler Hermes devient Allianz Trade

Le 28 mars dernier, Euler Hermes a changé de nom pour devenir Allianz Trade. Pour rappel, le leader mondial de l'assurance-crédit avait rejoint en 2018 le Groupe Allianz. À travers ce changement de nom, l'entreprise souhaite notamment appuyer le déploiement de son plan stratégique à horizon 2025 et renforcer sa position d'acteur international. Présents dans 52 pays, Allianz Trade emploie plus de 5 500 collaborateurs. ✱

Contacts CFCIM

Service Commercial
◗ Nadia Aziz
Tél. : 05 22 20 90 90
naziz@cfcim.org
◗ Salma Litim
Tél. : 05 22 43 96 21
slitim@cfcim.org
◗ Karim Batata
Tél. : 05 22 43 96 12
kbatata@cfcim.org

Club Premium
◗ Séloua El Maataoui
Tél. : 05 22 43 96 11
selmaataoui@cfcim.org

Déplacements Professionnels
◗ Chantal Maurel
Tél. : 05 22 20 10 10
cmaurel@cfcim.org

Service Marketing & Communication
◗ Fatima-Ezzahra Jamil
Tél. : 05 22 43 29 80
fejamil@cfcim.org

Appui aux Investisseurs et à la Création d'Entreprise
◗ Siham Moussaoui
Tél. : 05 22 43 96 38
kidrissi@cfcim.org

Pôle Salons et Évènementiel
◗ Nadia Aziz
Tél. : 05 22 20 90 90
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-Team France Export
◗ Khadija El Idrissi
Tél. : 05 22 20 90 90
kelidrissi@cfcim.org
◗ Abla Bennouna
Tél. : 05 22 43 96 33
abennouna@cfcim.org

Centre de Médiation pour l'Entreprise
◗ Siham Moussaoui
Tél. : 05 22 43 96 38
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
◗ Rédouane Allam
Tél. : 06 67 03 03 25
rallam@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 Chliah
Tél. : 05 37 68 24 29
rabat@cfcim.org
Tanger
◗ Karima Khdim
Tél. : 05 39 32 22 22
tanger@cfcim.org

Bureau de Paris
◗ Faïza Hachkar
Tél. : 0033 1 40 69 37 87
paris@cfcim.org

L'association du mois

MRA (Mobilising for Rights Associates) Faire respecter les droits des femmes marocaines dans tout le Royaume

Stephanie Willman Bordat et Saida Khouzzi ont commencé à travailler à la défense des droits des femmes au Maroc dès le début des années 2000 au sein d'une ONG internationale. En 2013, elles sautent le pas et fondent leur propre association : MRA (Mobilising for Rights Associates). Leur conviction est que le travail de sensibilisation sur les droits des femmes au Maroc est indispensable, mais qu'il bute sur un obstacle : il est souvent difficile de faire respecter, concrètement, ces droits. Stephanie Willman Bordat, Saida Khouzzi et l'équipe de MRA décident de s'appuyer sur des associations locales réparties dans le tout le pays, notamment dans les zones rurales et en dehors de l'axe Rabat-Casablanca. Avec ces associations locales, elles mettent en place un accompagnement personnalisé au profit des femmes. Victime de violences, confrontées à un divorce, ou encore à un problème de santé, les femmes sont guidées dans les méandres de la justice, de la police, de l'administration... et on ainsi la possibilité d'exercer concrètement leurs droits. Si elle a débuté son activité au Maroc, MRA mène le même type de projets en Tunisie et est également intervenue en Algérie et en Libye.

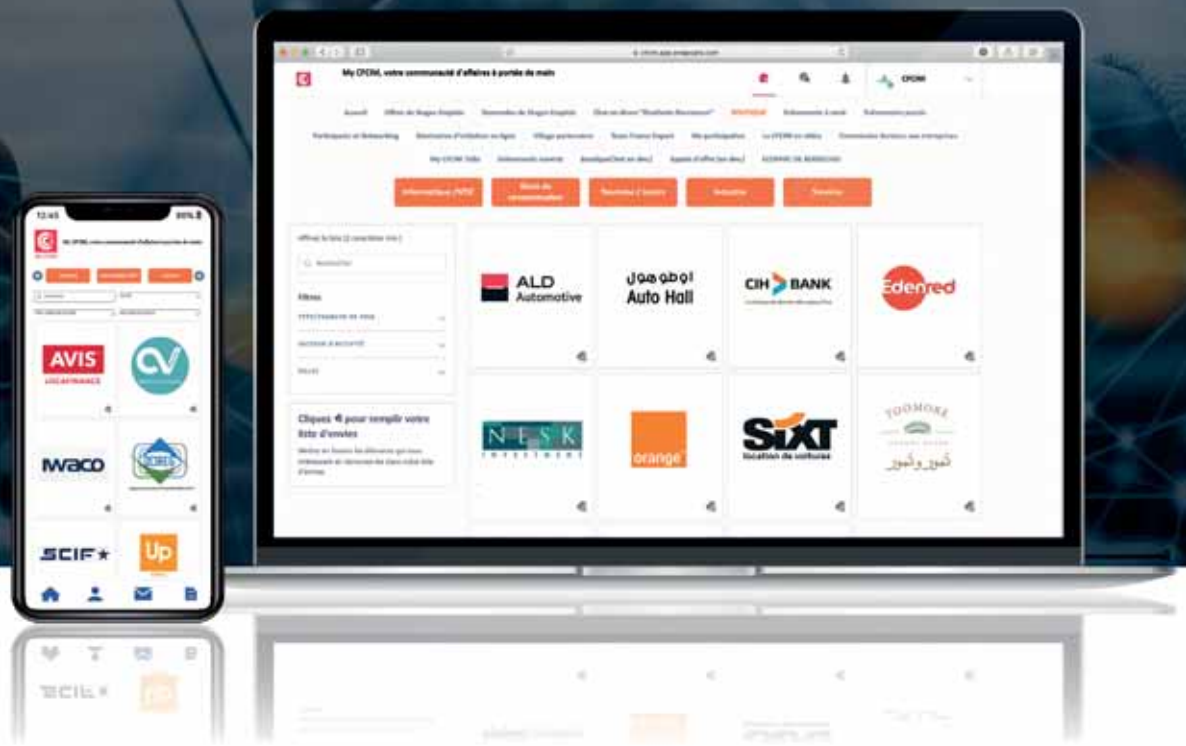
Au-delà de ce travail de terrain et d'actions de plaidoyer, MRA propose également des activités de consulting au bénéfice des États, des ONG, mais aussi des entreprises. À l'occasion de la journée des droits des femmes, le 8 mars dernier, ses équipes ont par exemple organisé une journée de sensibilisation aux droits des femmes au travail dans une entreprise, en particulier sur la question du harcèlement sexuel. Dernière initiative en date, MRA vient de lancer un observatoire juridique des décisions sur les droits des femmes, Marsad Nissa. En libre accès sur www.marsadnissa.ma, il permet à tous les acteurs concernés (avocats, juges, militants, chercheurs, journalistes...) de consulter les décisions de justice en la matière. Celles-ci sont en effet particulièrement difficiles à trouver en temps normal. Une action inédite qui va permettre de renforcer encore l'engagement de tous ceux qui veulent atteindre l'égalité entre les femmes et les hommes.

Contact
www.mrawomen.ma
mra@mrawomen.ma

CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

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

BMCI GROUPE BNP PARIBAS · CA CRÉDIT DU MAROC · inforisk BASE D'INFORMATIONS LÉGALES · dun & bradstreet WORLDWIDE NETWORK · SAP

Partenaires

AFMA · EULER HERMES ACMAR · Fidaroc Grant Thornton L'instinct de la croissance · MANAGEM

Soutien Institutionnel

anapec

AFRIQUIAGAZ
افريقيا غاز

OPTEZ POUR LA SOLUTION GAZ EN RÉSEAU ET OFFREZ PLUS DE CONFORT À VOS CLIENTS !

Promoteurs immobiliers, vous projetez de construire un lotissement ou un complexe résidentiel ? Afriquia Gaz a conçu pour vous des solutions innovantes et clé en main.

L'installation de gaz en réseau canalisé permet de relier plusieurs maisons à la même citerne avec des compteurs différents. Désormais, les futurs propriétaires profiteront du gaz toute l'année et bénéficieront d'une installation commune et ne paieront que leur consommation.

Afriquia Gaz vous accompagne tout au long de votre installation de gaz en réseau canalisé, en vous fournissant les citernes de gaz, les compteurs et en faisant également le suivi sécuritaire de l'installation.

Service clients :
afriquiagaz@akwagroup.com
0801 003 003

TÜVRheinland CERTIFIÉ
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
OHSAS 18001:2007
Système de management
www.tuv.com
ID 9105067027

RÉSEAU AFRIQUIAGAZ
شبكة افريقيا غاز

AKWA GROUP