



LE MARCHÉ MAROCAIN

Mai 2018



Pourquoi le Maroc ?

Quels atouts ?

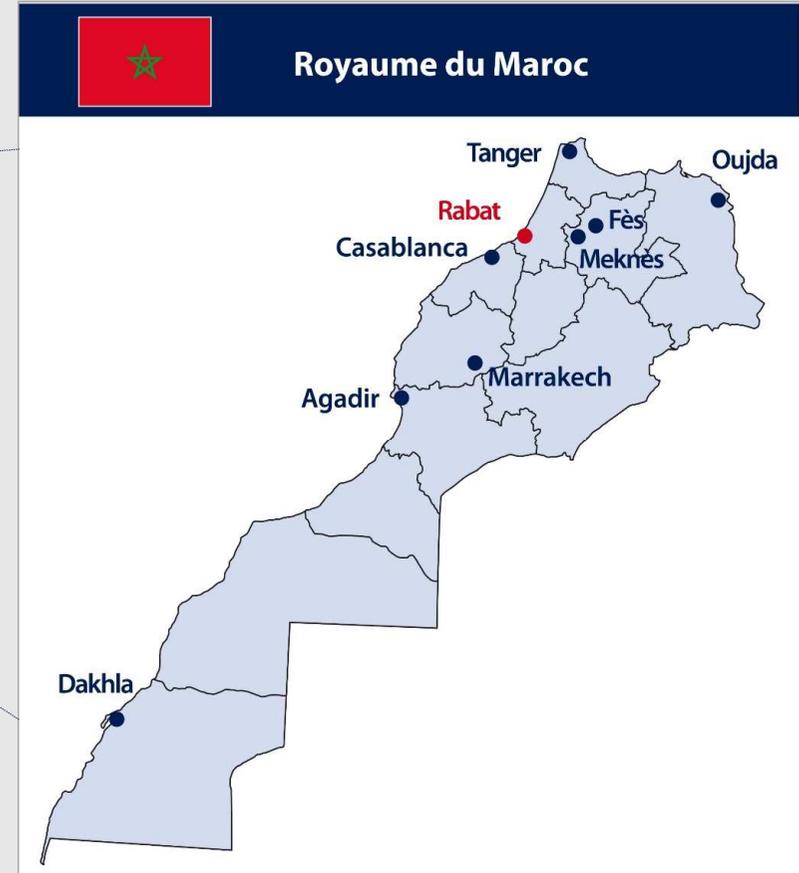
Maroc – pays ouvert sur le monde

Accords internationaux



Accords de libre échange qui donnent accès à un marché de plus d'un milliard de consommateurs :

- UE (1996)
- Turquie (2003)
- Pays arabes méditerranéens (2004-2005)
- USA (2005)
- En cours de signature avec UEMOA et CEMAC
- En cours de négociation avec le Canada
- CDEAO



Amélioration du cadre réglementaire

- Mise en place d'un dispositif visant à renforcer la concurrence et la transparence
- Simplification des procédures
- Renforcement du droit des affaires
- Création de l'OMPIC
- Modernisation du cadre réglementaire

Réformes et soutiens économiques

- Flexibilisation du dirhams
- La Loi de finance 2018 met l'accent sur la formation, la santé, les disparités sociales et territoriales
- Soutien à l'innovation et aux start-ups
- Accueil favorable des investissements étrangers avec des mesures incitatives
- Soutien à l'exportation

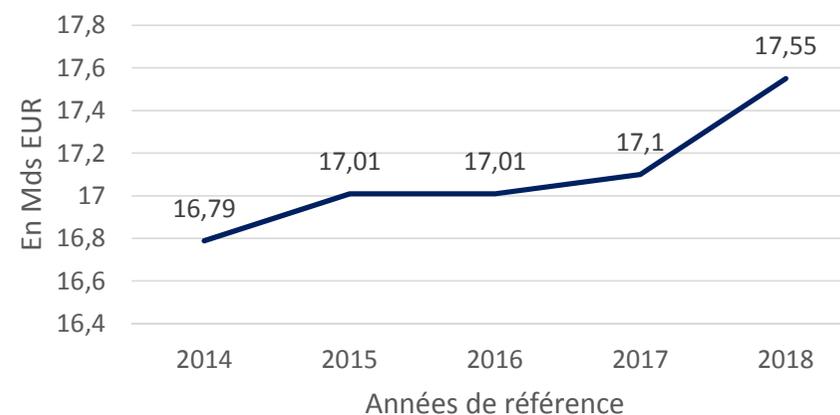


En 7 ans, le pays a gagné 60 rangs dans le classement Doing Business 2017
(128^{ème} position en 2010, 68^{ème} en 2017)

Stabilité et constance du développement économique

- **Taux moyen de la croissance 2004-2015 : 4 %**
 - Taux de croissance 2017 : 4,8 %
 - Taux de croissance 2018 : 3 % (prev. FMI)
- **Maîtrise de l'inflation :**
 - Moyenne 2007 – 2017 : 1,6 %
- **Une croissance tirée par la demande intérieure et l'investissement public**
- **Mise en oeuvre de politiques sectorielles ciblées : agriculture, mine, agroalimentaire, DD, etc.**

L'investissement public : locomotive du secteur privé



Augmentation de 2,35 % des investissements publics en 2018, soit 450 M EUR.

Disponibilité des ressources humaines

- 35 M d'habitants (1,4 % de croissance)
- 64 % âgés de moins de 34 ans
- Population active de 12 M d'habitants
- 10 M de francophones
- Formations professionnelles en développement dans tous les métiers mondiaux du Maroc (techniciens, cadres, ingénieurs)



Des infrastructures aux standards internationaux

Modernisation et développement des réseaux

1^{er} en Afrique en matière de qualité des infrastructures

- **Ports** Tanger Med – Kénitra – Safi –Nador
- **Extension des réseaux autoroutiers**
- 18 aéroports, dont **16 internationaux**
- **Développement du secteur ferroviaire** : construction de gares nouvelle génération, déploiement des lignes, 1^{ère} LGV, reliment des voies ferrées aux ports
- **Amélioration des transports urbains – smart city**
- **Evolution du parc mobile** : 42 millions d'abonnés en moyenne entre 2012 et 2016

Place du réseau ferroviaire



Sources : ONCF

Évolution du réseau autoroutier



Sources : Ministère de l'équipement, des transports et de la logistique



Soutien au secteur industriel

Plan d'accélération industrielle

Objectifs et secteurs

- Porter la **part de l'industrie de 14 % à 23 % du PIB à l'horizon 2030.**
- **Créer une zone franche industrielle par région** : Tanger Automotive City, Atlantique Free Zone, MidParc.
- Reconfigurer le secteur en **écosystèmes** : actuellement, **54 écosystèmes sont prévus dans les secteurs comme** : automobile / aéronautique / textile et cuir / offshoring / électronique / chimie et parachimie / industrie pharmaceutique. Intensifier les moteurs d'exportations et d'IDE via des plateformes accessibles.
- **Soutien financier aux écosystèmes** : prime d'incitation à l'investissement, prime d'intégration locale, appui aux métiers piliers pouvant atteindre 30 % du montant de l'investissement.
- **Fonds Hassan II** :
 - Subvention à hauteur de 15 % maximum du montant total de l'investissement plafonné à 30 M DH :
 - 30 % du coût du bâtiment (base 2 000 DH HT/ m²) ;
 - 15 % de l'acquisition des biens d'équipement neufs ;
 - 15 % du coût d'acquisition des biens d'équipements usagés importés et destinés l'emboutissage, à l'injection plastique ou à la fabrication d'outils et de moules.

Plan d'accélération industrielle

Objectifs et secteurs

→ **Fonds de promotion des investissements :**

- Prise en charge partielle de certaines dépenses liées à l'acquisition du foncier (20 % du coût maximum), à l'infrastructure externe (5 % du coût maximum) et à la formation (20 % du coût maximum).

→ **Offre de formation :**

- Aide spécifique selon les écosystèmes.
- Création d'instituts de formation spécifiques.

→ **Incitations fiscales :**

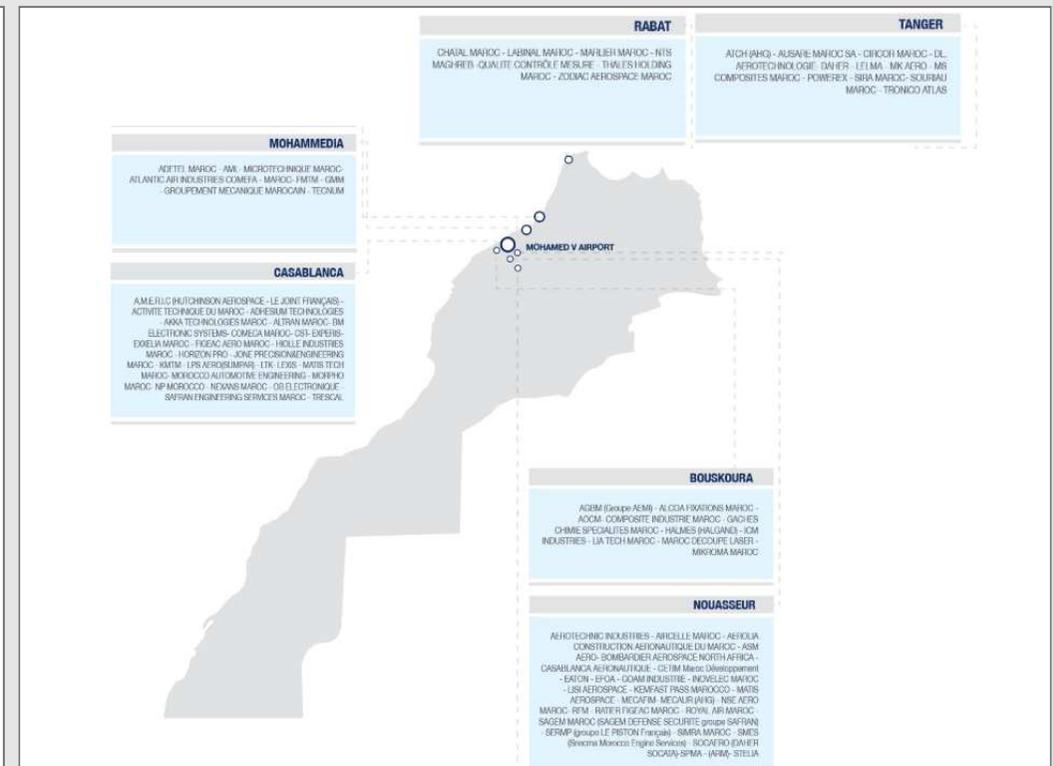
- Exonération totale de l'IS sur les sociétés installées en zone franche pendant 5 ans suivie d'un plafonnement à 8,75 % pendant les 20 années qui suivent.
- Exonération du droit d'importation des biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation d'un projet d'investissement dont le montant est supérieur à 200 M DH.
- Exonération de la TVA à l'importation des biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation d'un projet d'investissement dont le montant est supérieur à 200 M DH, cette exonération est étendue aux parties, pièces détachées et accessoires importés en même temps que les équipements précités.

Développement de l'industrie aéronautique au Maroc

SITUATION ACTUELLE

- **Unités industrielles** : 121 entreprises.
- **Production** : 900 M € de chiffre d'affaires.
- **Croissance** : 18 % de taux de croissance annuel moyen.
- **Exportations** : 5 % du montant des exportations du pays.
- **Taux d'intégration** : 29 % (17 % il y a 2 ans).
- **Emplois** : 12 500 salariés.
- **Principaux acteurs** :
 - Groupement des Industriels Marocains Aéronautique et Spatial (GIMAS)
 - Institut des métiers de l'aéronautique
 - MIDPARC
 - Les équipementiers : Groupe SAFRAN, BOMBARDIER, NSE, STELIA AEROSPACE, MATIS, SNECMA, CREUZET, SOURIAU, RATIER FIGEAC, LE PISTON, DAHER, ZODIAC, CETIM, etc.

ZONES D'IMPLANTATION



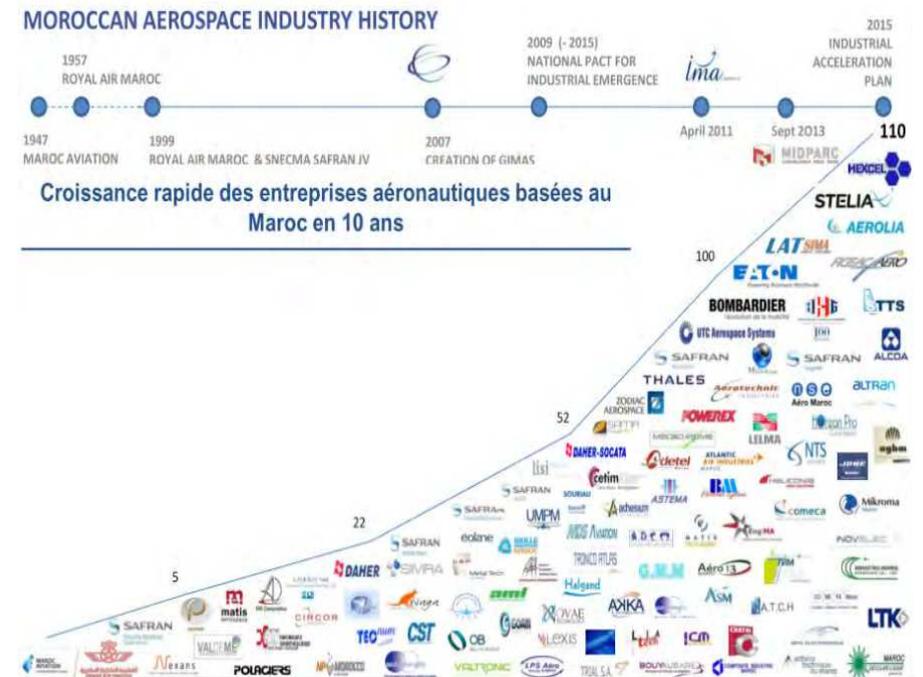
OBJECTIFS DU PAI

→ Objectifs du PAI à horizon 2020 :

- Attirer 100 nouveaux acteurs
- Atteindre un taux d'intégration local de 35 %
- Couvrir 23 000 emplois
- Doubler le CA export pour l'amener à 16 Mds DH.

→ Création d'un aérofond doté de 60 M € pour soutenir l'intégration des PME marocaine

IMPLANTATIONS LOCALES



Les Ecosystèmes aéronautique

→ Objectifs : créer des écosystèmes industriels en vue de développer une supplychain aéronautique performante et compétitive

→ **4 premiers écosystèmes :**

- Assemblage (aérostructures)
- Système électrique-câblage et harnais (EWIS)
- Entretien-réparation et révision (MRO)
- Ingénierie (conception, développement, test, méthodes)

→ **2 nouveaux écosystèmes annoncés fin d'année dernières :**

- Moteurs
- Matériaux composites

→ **Création d'un cluster aéronautique :**

- Consacré à la R&D et à l'innovation

→ Sera rattaché à l'écosystème ingénierie

→ Regroupera : industriels , écoles d'ingénierie, universités, centres techniques

→ **Ecosystème Boeing :**

- Convention signée en 2016
- Objectif : créer son propre écosystème industriel au Maroc en développant sa plateforme sourcing
- Implantation de 120 nouveaux fournisseurs d'ici 2020
- Création de 8 700 emplois
- Générer un CA annuel supplémentaire de 1 Md \$
- Atteindre un taux d'externalisation de 85 % au lieu de 65 % actuellement

Projets et Investissements

- **BOMBARDIER (Canada)** : 140 M\$ d'investissements supplémentaires d'ici 2020 pour ses projets d'extension.
- **LATECOERE (France)** : ouverture d'une usine au Maroc en 2018 – un site de 6 000 m² dédié à la réalisation des **meubles avioniques** pour les Airbus A350 et A320. Un programme d'investissement de plus de 100 millions de dirhams (10 millions d'euros) sur 5 ans et 300 emplois.
- **FALCON (France)** : construction de jets privés, une partie de son activité au Maroc sera localisée au Maroc, la **fabrication de pièces pour les jets privés**.
- **HEXCEL (USA)** : construction d'un nouveau site de production de **nids d'abeilles** destinés à la fabrication de pièces pour les structures d'avions, nacelles et pales d'hélicoptère. Investissement s'élève de 200 millions de DH.
- **ALTEN (France)** : branche "**Systèmes Embarqués Automobile et Aéronautique**" entame la deuxième phase de son plan de développement. L'objectif du projet : initier un écosystème ESO (Engineering Services Outsourcing) à Fès.
- **EXAMECA (France)** : projet d'installation d'une usine dans la Citée aéronautique de Nouaceur (près de Casablanca). **Travail des métaux**.
- **MUBADALA INVESTMENT COMPANY (EAU)** : 130 milliards de dollars d'actifs, veut investir dans la fabrication aérospatiale au Maroc. décision de délocaliser une partie de sa chaîne de production au Maroc a pour objectif de se rapprocher "de ses clients Boeing et Airbus.
- **THYSSENKRUPP AEROSPACE (Allemagne)** : ouverture d'un nouveau site de production à Casablanca. La nouvelle usine offrira des services de stockage et de **traitement des matériaux**, explique la société citée par l'Agence Reuters.
- **DAHER (France)** : renforce sa présence au Maroc. Après l'ouverture de 2 premiers sites, à Tanger en 2001, puis à Casablanca en 2007, DAHER a inauguré une 3^{ème} unité marocaine à Tanger (Investissement : 15 millions d'euros). permettre d'accompagner la montée en cadence des programmes aéronautiques. **Aérostructures et Nacelles**.

Quels conseils pour réussir ses affaires ?

Accès au marché et attentes des entreprises marocaines

S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires

- Le **français est utilisé** dans le monde des affaires et au sein de l'administration (la langue judiciaire est l'arabe standard moderne).
- La relation d'affaire revêt un **caractère personnalisé** où le contact humain prime.
- Les entreprises marocaines ont une **structure pyramidale** très hiérarchisée.
- Le Maroc est un pays **très concurrentiel – un marché de prix**.
- **Eviter certains thèmes de discussion** (Politique, Religion) et faire attention à son comportement (notamment durant le mois de Ramadan).
- Favoriser une **approche humble, basée sur l'écoute, la patience** et un dialogue respectueux sur le long terme. Préférez l'échange par téléphone ou les visites au mail. Cependant, confirmez chaque étape par écrit.
- Bien préparer son rendez-vous car le Maroc est une destination prisée des entreprises et la **concurrence est rude**.

- Il est déconseillé dans un premier temps de donner l'exclusivité à un distributeur. Il vaut mieux tout d'abord passer par une période de test qui permettra d'évaluer la qualité du partenaire.
- Travailler avec des **entreprises reconnues**. Vérifier les informations reçues sur l'entreprise, les recouper.
- **Venir régulièrement** sur place voir son partenaire.
- Prendre toutes **les garanties nécessaires**, notamment en matière de paiement et en matière contractuelle. Prêter une grande attention à la rédaction du contrat commercial qui vous unit à votre partenaire.
- Etre armé financièrement afin de **faire face aux délais de paiement parfois très longs**.
- Ne pas négliger les aspects fiscaux.
- Ne pas concéder de droits sur les marques et brevets.
- **Ne pas hésiter à solliciter l'aide de cabinets juridiques ou des structures de médiation**.

Merci de votre attention

CFCIM – 15, avenue Mers Sultan – Casablanca

Tél. : 00 212 5 22 43 96 33 – www.cfcim.org

cchebani@cfcim.org