

Compte-rendu de la 1^{ère} table ronde de la journée de rencontres économiques consacrée au Maroc.

Les relations économiques et commerciales entre la France et le Maroc.

Institut du Monde Arabe, le 25 novembre 2014.

Un événement en partenariat avec l'Ambassade du Maroc en France, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc, l'Agence Marocaine de Développement des Investissements, Maroc Export, l'Office National Marocain du Tourisme et la Maison de l'Artisan du Maroc.

Franck MATHIAU :

Bonjour et bienvenue à cette première table ronde. Le sujet qui nous réunit porte sur les relations économiques et commerciales entre la France et le Maroc. Je souhaiterais tout d'abord vous présenter nos intervenants : Jean-Marie GROSBOIS, Président de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc ; Jacques PROST, Directeur général du groupe Renault au Maroc ; Mohamed EL KETTANI, Coprésident du Club des chefs d'entreprises France-Maroc et Président-directeur général d'Attijariwafa bank ; Khalid DAHAMI, membre du Conseil d'Administration de la Confédération Générale des Entreprises du Maroc et Président de la

Fédération du Commerce et des Services ; enfin Élisabeth GUIGOU, Présidente de la commission des affaires étrangères à l'Assemblée nationale. Bonjour Madame, nous vous écoutons.

Elisabeth GUIGOU :

Mesdames et Messieurs, Chers amis, bonjour. Je remercie l'Institut du Monde Arabe de m'avoir conviée à prendre la parole devant vous en cette journée très importante. Je suis heureuse que l'Institut du Monde Arabe se consacre au Maroc et célèbre l'amitié franco-marocaine. Nous sommes aujourd'hui confrontés à des bouleversements dans le monde arabe. Face à ces événements, nous avons plus que jamais besoin de resserrer les liens entre les deux rives de la Méditerranée. Pour nous, Européens, il s'agit d'un impératif moral et d'une nécessité politico-économique. J'ai le sentiment qu'aujourd'hui dans les chancelleries nationales tout comme dans les bureaux de l'Union européenne, nous commençons à prendre conscience de la pleine mesure des défis communs que doivent relever l'Europe et les pays méditerranéens. Nous avons besoin d'agir vite afin que le temps ne nous desserve pas dans notre devoir de construire ensemble une perspective régionale ; c'est-à-dire cette grande région verticale qui pour moi est l'Europe, la Méditerranée et l'Afrique sub-saharienne. Cela, malgré le fait que nous ne sommes pas dans un contexte économique très porteur, notamment de par la multiplication des crises qui menace la stabilité du sud de la Méditerranée et de l'Afrique Sub-saharienne, mais également parce que l'Europe elle-même subit une crise qui malheureusement prend parfois des aspects identitaires et religieux. En dépit de ce contexte très difficile, je suis persuadée que la vitalité des sociétés européennes et méditerranéennes reste extrêmement forte. Je suis convaincue que nous pouvons avoir une intégration de la région Europe, Méditerranée, Afrique, car :

- La Méditerranée est une interface naturelle entre l'Europe et l'Afrique.
- Les deux rives ont un destin lié de par leur démographie et leur géographie.
- Mais également du fait de leurs intérêts énergétiques et en matière de sécurité.

S'ils ne travaillaient pas ensemble, nous pourrions assister au déclin de leur place dans le contexte de la mondialisation. Nous devons prendre conscience de cette menace commune qui pourrait empêcher notre région d'exister dans le monde global. Nos intérêts sont complémentaires et nos destins liés. Il est important de l'expliquer à nos compatriotes. Les crispations identitaires que nous avons aussi bien au nord qu'au sud nous ont conduites à une gestion absurde de l'immigration. Je

crois que nous devons favoriser la mobilité et que cette approche économique et culturelle de la mobilité doit guider notre action. La construction Europe-Méditerranéenne et les différentes initiatives de collaboration ont eu des résultats contrastés. Je regrette la faible intégration du Maghreb. Dans notre monde global la méditerranée est une interface stratégique entre l'Europe et l'Afrique. Ces deux continents comptent aujourd'hui 1,7 milliard d'habitants et d'ici quelques années nous représenterons le quart de la population mondiale soit 2,7 milliards d'habitants. Ce capital humain est une chance formidable. Nous avons d'autres défis à relever comme la lutte contre le dérèglement climatique qui a récemment causé des inondations au Maroc et contre des crises sanitaires comme celle d'Ebola. La Méditerranée représente pour moi une frontière qui invite au dépassement. Je pense que la France et le Maroc sont le catalyseur de cette volonté politique. Je voudrais aussi souligner l'importance de la Francophonie. Cela représente 850 millions de personnes. En d'autres termes, un vivier de talents humains que nous devons davantage exploiter. Le Maroc et la France ont compris qu'il n'y aurait pas de développement économique et social sans sécurité et sans Etat de droit. Nous partageons la volonté de faire vivre le concept de « colocalisation » et « coproduction » qui a déjà fait ses preuves en Europe et au Japon. Pour terminer, j'espère que cette journée permettra d'apporter de nouvelles dynamiques. Je vous remercie de votre attention.

Franck MATHIAU :

Je vous remercie Elisabeth GUIGOU. Tout d'abord quelques chiffres. Il existe 750 filiales d'entreprises françaises au Maroc, où, 80 à 100 000 personnes sont employées. La France est avec 14 milliards d'euros le premier investisseur du Royaume. Jacques Prost, vous êtes un personnage clé de l'économie marocaine puisque vous êtes le directeur général de Renault au Maroc. Renault est-elle présente depuis longtemps au Maroc ?

Jacques PROST :

Renault et le Maroc, c'est effectivement l'histoire d'une longue collaboration. Le groupe y est installé au niveau commercial depuis 1928. En d'autres termes, c'est un succès de plus de 80 ans. Par ailleurs, il y a depuis les années 2005-2010, grâce au rachat de l'usine de la SOMACA, une accélération des relations industrielles avec la société Renault. Disposer de la majorité des actifs de cette usine nous a permis de multiplier par cinq ses volumes de production. Enfin, notons

l'ambitieux projet de Tanger qui installe pour de très nombreuses années l'industrie automobile sur la région.

Franck MATHIAU :

Si l'implantation de Renault était restée sur Casablanca ; est-ce que les raisons qui ont créé son très bon fonctionnement auraient pu s'exporter dans d'autres régions?

Jacques PROST :

Je ne pense pas. Renault s'est installé à Tanger grâce à son port. C'est vraiment ce projet-là qui ancre durablement l'industrie automobile au Maroc. Nous allons grâce à ce port et au nouveau plan d'industrialisation lancé l'année dernière par le Ministre de l'Industrie, pouvoir aller en profondeur dans le développement de notre industrie. Il y a également d'autres fournisseurs comme Ford et PSA qui viennent au Maroc...

Franck MATHIAU :

Je me souviens très bien de la visite de Carlos Ghosn, venu nous présenter son usine, et qui a évoqué la notion de colocalisation. Ce terme a depuis fait son chemin. Mohamed EL KETTANI, comment définissez-vous le concept de colocalisation ?

Mohamed EL KETTANI :

La vocation du Club des Chefs d'Entreprises - qui travaille sous l'égide du MEDEF International et de la CGEM - est de promouvoir les échanges et investissements entre la France et le Maroc avec une orientation « nord-sud », mais également « sud-nord ». C'est dans ce contexte que nous avons développé le concept de colocalisation. Une soixantaine de chefs d'entreprises dans six groupes de travail sectoriels ont disséqué la chaîne de valeurs de six secteurs d'activités et nous avons pu démontrer de manière factuelle et pragmatique que la France et le Maroc ont tout à gagner à développer des « givets » qui permettent le partage de cette chaîne de valeurs. En France ou au Maroc, là où des poches de gisements, de productivité et de compétitivité apparaissent, il faut asseoir des capacités de production. Toutefois, il a été démontré qu'en alliant leurs deux plateformes la France et le Maroc s'enrichissent, entre autres, en matière de stabilisation et d'emploi. Cela permet également d'offrir des produits de qualité à des prix très compétitifs.

Franck MATHIAU :

Monsieur El Kettani ; avez-vous l'impression de valoriser cette colocalisation ?

Mohamed EL KETTANI :

Oui absolument. Tout d'abord, nous vivons actuellement une colocalisation « sud-nord » grâce aux petits réseaux que nous avons installés en Europe. Nous avons, grâce à cette mesure, créé plus de 250 emplois sur les sept dernières années et apporté de la valeur ajoutée à une clientèle française qui s'intéresse au Maroc. Les conclusions des groupes de travail sectoriels nous ont permis d'avoir une démarche novatrice puisque nous avons fait le choix de ne pas travailler qu'entre opérateurs privés. Nous avons par ailleurs vendu un livrable au gouvernement marocain et trouvé une écoute puisque six départements ministériels se sont impliqués dans nos groupes de travail. L'objectif a été d'intégrer un certain nombre de propositions afin d'améliorer la compétitivité de certaines filiales. Nous avons également entrepris des démarches au sein de l'Agence française de développement et de la BPI qui en France présente une politique extrêmement précise s'agissant des PME. Nous avons aujourd'hui identifié 40 opérateurs marocains qui souhaiteraient intégrer le capital de certaines PME françaises dont quelques-unes sont en difficultés. Donner une ouverture internationale à des PME en déclin permettrait des résultats probants.

Franck MATHIAU :

Je vous remercie, nous y reviendrons un peu plus tard. Khalid DAHAMI, cette collaboration « Gagnant / Gagnant » entre les entreprises françaises et marocaines vous connaissez bien, n'est-ce pas ?

Khalid DAHAMI :

Du fait de la mondialisation, cette relation ne fait que croître et se renforcer. Le Maroc représente aujourd'hui une opportunité extraordinaire pour les PME françaises et marocaines. Il y a à ce jour, plus de 750 entreprises françaises déjà installées sur le territoire marocain, dont 6 du CAC 40. De même, en 2012 près de 200 entreprises marocaines se sont implantées en France ; elles ont investi 2,7 milliards de dirhams en 2011. Nos relations doivent se renforcer. Le Maroc agit en ce

sens et a mis en place des dispositifs en faveur de la PME. Il existe notamment une Charte de la PME et des programmes d'accompagnement comme par exemple Maroc Export sur l'Afrique. Enfin, l'Agence nationale de la PME permet le financement de programmes d'accompagnements.

Franck MATHIAU :

Je rencontre beaucoup de PME françaises qui s'orientent vers l'export et choisissent de s'installer au Maroc. Elles s'adressent en amont, cher Jean-Marie Grosbois, à la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc pour se renseigner sur le marché marocain.

Jean-Marie GROSBOIS :

Bien évidemment il ne s'agit pas d'un passage obligé, mais conseillé. Nous avons aujourd'hui plus d'une centaine de possibilités d'offrir des services à ceux qui viennent nous consulter. La CFCIM a fêté son centenaire l'année dernière à l'ambassade de France, elle regroupe 4 000 adhérents dont les 750 entreprises françaises présentes au Maroc et les 3 250 autres sont des entreprises marocaines. Très souvent, les démarches débutent par de la prospection et se terminent parfois par la création d'une entreprise. La Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Maroc est la première Chambre Française de Commerce et d'Industrie présente à l'étranger. Elle se constitue d'une centaine de collaborateurs, d'un campus universitaire et d'un développement de parcs industriels. C'est une grande expérience que nous mettons à disposition des entreprises.

Franck MATHIAU :

Cette année a eu lieu un forum de partenariats entre la France et le Maroc. Beaucoup d'entreprises et d'acteurs économiques marocains étaient présents. Vous envisagez, il me semble, d'organiser la même chose à Paris ?

Jean-Marie GROSBOIS :

Nous souhaitons effectivement à la CFCIM organiser à Paris le 20 et 21 mai 2015 un forum de partenariats identique à celui organisé à Casablanca cette année. Nous attendons en moyenne 1200 participants.

Franck MATHIAU :

Messieurs, nous avons discuté tout à l'heure des « success story » de l'automobile, de l'aéronautique et nous parlons aujourd'hui de plus en plus d'écosystème industriel. Le modèle économique industriel marocain a-t-il changé ? Si oui, en quoi a-t-il changé? Mohamed EL KETTANI

Mohamed EL KETTANI :

Je pense effectivement que le modèle économique marocain est aujourd'hui en profonde mutation. Il y a plus d'une décennie maintenant que le Maroc a remis en cause son modèle de développement socio-économique. Le Royaume a fait le choix d'une économie de marché à l'international en scellant des accords de libre-échange emblématiques avec l'Union européenne, les États-Unis et un certain nombre de pays arabes. Actuellement, nous travaillons sur l'élaboration d'un accord stratégique avec huit pays d'Afrique de l'ouest et six pays d'Afrique centrale ; cela devrait conforter notre positionnement régional. Cette volonté et cette vision, font que le paradigme n'est aujourd'hui plus le même. Je pense que nos points faibles d'il y a une quinzaine d'années sont dus au déficit du pays en matière d'infrastructures sur le plan des procédures administratives et de la bureaucratie. Il a donc fallu doter le Royaume d'une vision à très long terme avec des plans de développement quantitatifs et qualitatifs pluriannuels et fixer des rendez-vous annuels. Les réformes institutionnelles qui ont été engagées et la résorption des déficits en termes d'infrastructures font que nous sommes aujourd'hui opérateurs bancaires au niveau du continent africain.

Franck MATHIAU :

Le modèle économique marocain ne correspondrait-il pas à cela, un fort investissement?

Mohamed EL KETTANI :

Cela correspond effectivement à un investissement extrêmement conséquent qui prépare le territoire à accueillir des financements sécurisés, récurrents et durables. Il aurait fallu en amont disposer d'infrastructures de classe mondiale pour satisfaire l'ensemble des besoins en développement du pays, mais avons dû prioriser. Il a également fallu analyser les avantages

comparatifs que le Maroc pouvait représenter. J'ai récemment été en visite chez Renault à Tanger et j'ai été surpris par les résultats de l'usine en termes de productivité.

Franck MATHIAU :

La productivité est l'un des problèmes marocains...

Mohamed EL KETTANI :

Exactement. Ce n'est pas un hasard si Renault a doté son usine d'une académie qui forme en théorie et pratique, des techniciens de Bac + 2 à 4. C'est ce qui aujourd'hui, lui permet de gagner en productivité.

Franck MATHIAU :

Revenons sur Tanger, Jean-Marie GROSBOIS. J'aimerais que nous discutons de l'initiative de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Maroc sur les parcs industriels.

Jean-Marie GROSBOIS :

Une des problématiques est le prix du foncier industriel. La CFCIM a réglé ce problème d'une façon très spécifique. Elle loue les terrains qu'elle achète aux industriels qui viennent s'installer sur nos parcs. La société qui investit va ainsi être libérée de ce problème de foncier et pouvoir consacrer son investissement aux machines, produits et bâtiments.

Franck MATHIAU :

Faut-il, Jacques PROST, encourager les sous-traitants à venir avec leurs propres sous-traitants ?

Jacques PROST :

Renault doit tout d'abord sa réussite à l'investissement qui a été engagé avec le gouvernement dans son centre de formation. Toutefois, son succès s'explique également par le fait que l'usine se soit implantée avec des fournisseurs de qualité.

Franck MATHIAU :

Élisabeth GUIGOU, vous êtes un peu le grand témoin ce matin en tant que Présidente de la commission des affaires étrangères ; quel regard portez-vous sur le dynamisme industriel marocain ?

Elisabeth GUIGOU :

Je crois que l'expérience marocaine peut nous être extrêmement utile pour se projeter sur l'Afrique subsaharienne. Je pense que lorsque l'on parle de sécurité des investissements nous savons pertinemment ce que cela sous-entend. C'est exactement la même chose lorsque l'on parle des PME et des sous-traitants. Ce qui me paraît important, est que les Marocains s'intéressent également à ce qui se fait dans nos régions, car les PME ont d'abord un ancrage local et régional. Si avec la Chambre de Commerce nous parvenons à faire se connaître davantage ces acteurs économiques, politiques et culturels, locaux ; je pense qu'il s'agira là d'un très grand progrès.

Franck MATHIAU :

Parlons d'Afrique. Pourquoi selon vous Monsieur DAHAMI, les Français choisiraient de s'allier à des Marocains pour s'implanter sur le marché sénégalais ?

Khalid DAHAMI :

Il y a deux principales raisons qui à mon sens font du Maroc un très bon partenaire pour s'implanter en Afrique. La première est que le Maroc peut être pour ceux qui n'ont pas d'expérience sur le continent, un très bon exercice d'entraînement. La seconde porte sur l'expérience du Maroc qui est présent dans plus d'une vingtaine de pays d'Afrique. Le pays dispose déjà d'infrastructures, notamment financières, très importantes.

Franck MATHIAU :

Mohamed EL KETTANI, le Maroc n'est-il pas finalement plus politiquement ou économiquement correct que la France, en Afrique?

Mohamed EL KETTANI :

Le Maroc est un pays foncièrement africain qui présente une forte proximité culturelle et culturelle avec son continent. De même, il est fort d'une vision de Sa Majesté qui depuis le début de son règne a fait de l'intégration « sud-sud » une priorité. Je pense que le Maroc s'inscrit dans une coopération « d'égale à égale » et « gagnante, gagnante ».

Franck MATHIAU :

Nous allons passer aux questions de la salle.

Driss BENHIMA, Royal Air Maroc :

J'aimerais juste témoigner sur ce qui vient d'être dit. Les quatre filiales créées par la RAM lorsque nous avons décidé d'externaliser ses activités connexes, sont ce qu'on appelle des colocalisations maroco-françaises. Nous sommes entre 50 et 60% du capital, mais ces filiales sont dirigées par des entreprises françaises.

Intervenant :

Dans le cadre d'un développement économique, il y a deux aspects essentiels : le circuit financier et le domaine de l'assurance. Ce dernier est souvent négligé. Pourtant, il n'y a pas de développement économique sans assurance. Je sais que le groupe Saham est très présent en Afrique, quels sont les autres groupes d'assurance marocains présents en Afrique ?

Mohamed EL KETTANI :

Notre groupe a fait ses premiers pas en Tunisie il y a deux ans et nous venons tout juste de disposer des agréments nécessaires pour démarrer nos activités en Afrique de l'Ouest. Notre filiale Wafa Assurance va se lancer l'année prochaine sur ce marché et nous préparons actuellement des demandes d'agrément pour l'Afrique centrale. Par ailleurs, le groupe Finance Com, RMA Watanya, qui contrôle la BMCE est déjà présent en Afrique. Je tiens à souligner que le secteur des assurances au Maroc est le premier secteur du continent africain.

Franck MATHIAU :

Mesdames, Messieurs, je vous remercie.