

# Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

— **Crédit Mutuel** —

n°29 - septembre 2015

à l'essentiel

## Éditorial

**A** lors que le Maroc était déjà engagé sur la voie de la modernisation, le roi Mohammed VI a fait adopter en 2011, dans le contexte régional du printemps arabe, une réforme constitutionnelle qui a renforcé les institutions du pays.

Le gouvernement marocain a initié, au cours des dernières années, un vaste programme de réformes structurelles visant à développer l'emploi et la compétitivité. Des chantiers ont été lancés dans les secteurs de l'économie, de l'éducation et sur le plan social pour faire face au chômage, qui touche particulièrement les jeunes, lutter contre la pauvreté endémique des zones les plus défavorisées, et prévenir les risques de déstabilisation politique.

Les efforts d'assainissement des finances publiques, la bonne tenue des indicateurs économiques, la qualité d'une main d'œuvre francophone à relativement faible coût, l'existence de zones « offshore » et de dispositifs incitatifs à l'investissement, confèrent au Maroc un attrait indéniable pour les investisseurs

étrangers et notamment les entreprises françaises. Outre le fait que la France est déjà le premier client et le deuxième fournisseur du pays, le Maroc s'affirme de plus en plus en tant que hub régional et plate-forme d'échanges et d'investissements en direction de l'Afrique subsaharienne, ce qui peut représenter également de belles opportunités pour les sociétés françaises installées dans le royaume.

Notre groupe, qui dispose d'un bureau de représentation à Casablanca, a noué un accord d'actionariat et de partenariat stratégique avec BMCE Bank, l'une des principales banques universelles du Maroc qui, en outre, développe une présence forte dans une trentaine de pays en Afrique à travers le réseau de sa filiale Bank of Africa.

Votre chargé d'affaires est à votre disposition, dans votre région, avec l'appui des experts à l'international du Groupe, pour vous accompagner dans vos projets sur cette partie du monde en forte croissance.

Thierry Delarue  
Directeur des Activités Internationales

**Maroc**

▶ DOSSIER

indicateur

**2,5%**

Taux de croissance  
2014

Source : IHS Global Insight

— **Crédit Mutuel** —

LATITUDE INTERNATIONALE n°29 - septembre 2015 - 1



## DOSSIER

- Relation d'affaires
- Échanges commerciaux
- Indicateurs
- Secteurs porteurs
- Système bancaire

### REPÈRES ÉCONOMIQUES

- **1<sup>er</sup>** exportateur mondial de phosphates
- **1<sup>er</sup>** en Afrique du Nord dans les TIC (Technologies de l'information)
- **1<sup>er</sup>** secteur d'exportation : l'industrie automobile
- **5<sup>e</sup>** puissance économique d'Afrique
- L'Europe est le **1<sup>er</sup>** partenaire commercial (62,3 % des échanges)
- La France est le **1<sup>er</sup>** client et le **2<sup>e</sup>** fournisseur

### CHIFFRES 2014

- 2,5 %** Taux de croissance estimé
- \$108 Mds** PIB nominal
- \$3211 PIB** par habitant
- 0,4 %** taux d'inflation estimé
- 9,7 %** taux de chômage

# Maroc

## Le Maroc et la France : des relations privilégiées

Le royaume du Maroc est une monarchie constitutionnelle, dirigée depuis 1999 par le roi Mohamed VI de la dynastie alaouite, l'une des plus anciennes du monde contemporain. En juillet 2011, le Maroc s'est doté d'une nouvelle Constitution qui consacre un large partage des pouvoirs entre l'exécutif et le Parlement.

Pays multiculturel, composé de populations berbère, arabe, musulmane, juive, africaine et andalouse, le Maroc compte 33 millions d'habitants (dont 47 % ont moins de 25 ans), dont une grande partie est rurale, même si l'urbanisation progresse à grands pas.

L'Islam est la religion officielle du Maroc, mais la coexistence avec les autres religions est parfaite, les pratiques multiconfessionnelles étant garanties par la Constitution.

En parallèle de l'arabe classique qui est la langue de l'éducation, de l'administration et des médias, la langue de tous les jours est l'arabe dialectal ainsi que le tamazight (le berbère). La plupart des Marocains parlent également le français, le pays ayant été sous protectorat français de 1912 à 1956.

De ce fait, les relations commerciales entre le Maroc et la France ont toujours été privilégiées. Les échanges commerciaux entre les deux pays représentent aujourd'hui 8 milliards d'euros et les investissements français au Maroc ont été en moyenne de 1 milliard d'euros sur les dix dernières années. La France est devenue le premier client du pays pour les produits textiles, les composants électriques, électroniques et agroalimentaires ainsi que le deuxième fournisseur du royaume, derrière l'Espagne.

«Des entreprises françaises de plus en plus nombreuses.»

Près de 750 entreprises françaises dont les plus importants groupes industriels français sont implantées au Maroc, tels que Renault (qui y inaugura son usine de Tanger en 2012),

Safran, Zodiac Aerospace, etc.

Profitant de la dynamique de développement économique que connaît le royaume depuis les dix dernières années et de la mise en place de grands chantiers structurants (comme Tanger Med, Renault à Tanger, LGV, ...), les entreprises françaises devraient encore renforcer leur présence au Maroc. ■





## parcours

**Vanessa Hancart**

### Expérience

- **Depuis 2014 :** responsable du bureau de représentation du groupe au Maroc
- **2004 – 2014 :** 10 ans d'expérience auprès des chefs d'entreprises à la Banque Populaire puis au CIC

### Formation

- **ITB** (Nancy)
- **DESS Finance** (CETFI Aix en Provence)
- **Maîtrise d'économie** (Aix en Provence)

# Le **Crédit Mutuel** pour vous au Maroc

Depuis une vingtaine d'années, le bureau de représentation du groupe, situé à Casablanca, vient en appui des chargés d'affaires afin d'accompagner leurs clients dans leur développement au Maroc, qu'il s'agisse de *sourcing* ou de trouver de nouveaux relais de croissance.

L'expertise développée par son équipe de cinq collaborateurs permet d'aider les entreprises françaises clientes dans le cadre de différentes prestations de conseil, notamment au travers de la filiale CM-CIC Aidexport, permettant, par exemple :

- ➔ d'évaluer le potentiel des marchés en termes de concurrence, de circuits de distribution et d'approvisionnement, de réglementations, de volumétrie... quels que soient les secteurs d'activité concernés ;
- ➔ d'identifier, de cibler des partenaires potentiels locaux et de les mettre en relation avec les clients français : clients, distributeurs, intégrateurs, prescripteurs, fournisseurs... ;
- ➔ de piloter des implantations locales : *business plan*, recherche de locaux, création de société, recrutement, mise en relation avec le réseau d'experts comptables et d'avocats du bureau, appui pour l'obtention de financements auprès des banques locales...

Le bureau de représentation au Maroc met son savoir-faire et son réseau relationnel constitué auprès des chefs d'entreprises marocains, des fédérations et organismes de représentation des différents secteurs économiques à la disposition des entreprises françaises. Mises en relation avec des interlocuteurs locaux ciblés, celles-ci peuvent ainsi optimiser leur prospection et développer leur chiffre d'affaires. Le partenariat noué avec la BMCE Bank a permis d'étoffer l'offre commerciale et bancaire du groupe, qui propose aux entreprises clientes une gamme personnalisée de services, tels que l'ouverture de comptes bancaires, la mise en place de financements locaux, le traitement des flux et la sécurisation des paiements, en utilisant notamment le crédit documentaire (Cf. p. 8). ■

## BMCE Bank

- La Banque Fédérative du Crédit Mutuel détient 32,8% du capital de BMCE Bank, 3<sup>e</sup> banque au Maroc en termes de total bilan (participation totale – directe et indirecte).
- Présent à travers 28 pays, le groupe BMCE Bank compte 11 000 collaborateurs et 630 agences dont 27 centres d'affaires dédiés aux PME.
- Groupe bancaire au Maroc le plus orienté vers l'international.



De gauche à droite :  
Vanessa Hancart, Nisrine Ait  
Moussa, Karim Raoui,  
Jamila Chaib, Salima El Baz.

### ► contacts

Si vous êtes intéressé,  
contactez votre chargé  
d'affaires en agence.





## Échanges commerciaux

- ▶ Balance commerciale marquée par un allègement du déficit dû à une progression des exportations (+ 7,9 % en 2014) grâce à la dynamique de l'industrie automobile conjuguée à la reprise des ventes de phosphates et à la stabilité des importations.
- ▶ Les échanges commerciaux du Maroc demeurent concentrés sur l'Europe.
- ▶ La France représente 23 % des échanges entre le Maroc et les pays qui ont un accord de libre-échange.
- ▶ La France reste le 3<sup>e</sup> fournisseur de machines agricoles du Maroc, notamment en tracteurs (part de marché : 15 %) et marque des points sur les ventes de produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture.
- ▶ La France maintient son rang de premier investisseur étranger au Maroc.



## Secteurs porteurs

- ▶ Industries automobile (1<sup>er</sup> secteur d'exportations), aéronautique, électronique et mécanique
- ▶ Textile
- ▶ Agriculture
- ▶ Énergie : développement des énergies renouvelables
- ▶ Infrastructures et transport : aménagement de zones logistiques, construction d'autoroutes
- ▶ Nouvelles technologies
- ▶ Métiers de la pêche

## La relation d'affaires

- ▶ Il est important pour une entreprise qui souhaite travailler au Maroc de s'imprégner de la culture marocaine.
- ▶ Les partenaires locaux donnent très rarement des réponses négatives. Afin d'éviter les malentendus, il est préférable de poser des questions ouvertes pour bien évaluer l'intérêt de votre interlocuteur.
- ▶ Dans les négociations, le prix prévaut sur la qualité. La France est souvent perçue comme étant plus chère que les autres pays européens, notamment l'Espagne.
- ▶ Les relances et une présence régulière sont indispensables pour concrétiser les opérations commerciales. Par ailleurs, les entreprises implantées localement sont privilégiées.
- ▶ Une écoute et un dialogue respectueux et attentif permettront d'établir une relation durable et fructueuse.
- ▶ Les acteurs économiques marocains évoluent et s'orientent vers les produits, les solutions et les services innovants à forte valeur ajoutée.

## Indicateurs

### Les points forts

- ▶ Pays francophone
- ▶ Infrastructures existantes importantes
- ▶ Fiscalité, coûts et charges attractifs
- ▶ Stabilité politique et économique
- ▶ Nombreuses opportunités dans les domaines des matières agricoles, des services aux entreprises, des déchets, des énergies renouvelables
- ▶ Politique volontariste de l'État vis-à-vis des investisseurs étrangers
- ▶ Porte d'entrée de l'Afrique sub-saharienne

### Les points faibles

- ▶ Déficit en formation
- ▶ Difficulté d'accès au financement
- ▶ Lenteur et complexité administrative
- ▶ Délais de paiement importants

## Le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Le système bancaire marocain s'est inspiré des meilleures pratiques internationales et dispose d'une solidité financière reconnue (ratio de solvabilité >12%).
- ▶ L'offre de financement est complète mais les crédits sont chers et difficiles d'accès.
- ▶ Les moyens de paiement sont les mêmes qu'en France ; toutefois, les transactions entre la France et le Maroc sont soumises à la réglementation des changes.
- ▶ Le groupe Crédit Mutuel entretient des relations avec les principales banques du Maroc et dispose d'un lien privilégié avec la BMCE Bank puisqu'il en est actionnaire à hauteur de 32,8%.



- Superficie : 710 850 km<sup>2</sup>
- Population : 32,6 millions d'habitants
- Capitale : Rabat
- Villes principales : Casablanca (capitale économique), Tanger, Marrakech, Agadir
- Monnaie : dirham (DHS) (1 euro = 10.93 Dhs au 05/06/2015)
- Langue officielle : l'arabe et le tamazight (berbère)

### POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le Crédit Mutuel vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre chargé d'affaires.

## NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

## Une mission de prospection réussie...

Leader en Espagne où est situé son siège, **LTK** est une société spécialisée dans la logistique aéronautique globale. Depuis sa création en 2002, elle met en œuvre des procédures et outils de pointe afin d'accompagner ses clients et de les aider à faire face aux nombreux challenges du secteur aéronautique.

Jesús AZNAR, Directeur Général de **LTK**, témoigne :



« Pour répondre aux exigences de ses clients, LTK offre des améliorations permanentes et des solutions différentes et optimales, qui couvrent de bout en bout la chaîne d'approvisionnement (*supply chain end to end*) avec une qualité maximale et un respect des délais fixés, à moindre coût.

Dès 2013, LTK a initié un nouveau développement de sa stratégie en se tournant à l'international, tout d'abord vers la France, puis le Portugal, le Maroc et l'Allemagne.

Une filiale a été créée au Maroc en mai 2015 qui est devenue adhérente au GIMAS

(Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques Spatiales). Cette dernière propose un modèle qui maximise les synergies, profite des avantages de l'organisation de l'industrie aéronautique locale et permet à chacun de ses clients, de réduire les coûts et les investissements (partage d'entrepôts, optimisation des tournées...) et de bénéficier de services personnalisés et adaptés à leurs besoins (contrôle technique des entrants, *kitting*, manutention et livraison directe en ligne d'assemblage, commandes, douane, gestion des transports et des emballages...).

Afin de développer notre activité au Maroc, nous nous sommes adressés à notre banque qui, par l'intermédiaire de sa filiale spécialisée CM-CIC Aidexport et de son bureau de représentation local, a prospecté la région de Casablanca, où se situent 80 % du secteur de l'aéronautique local, afin d'identifier les entreprises intéressées par notre proposition d'offre de services.

Le bureau nous a ensuite accompagnés lors de nos visites chez ces partenaires potentiels.

Le bilan global de ces premiers contacts est très positif. Nous répondons actuellement aux différentes sollicitations obtenues lors de ces visites (projets, appels d'offres, consultations) et suivons l'ensemble des dossiers des sociétés ayant exprimé des besoins ou des souhaits. Tout ceci augure un bon potentiel de développement de nos services dans cette région.



► FICHE D'IDENTITÉ

### GROUPE LTK

- **Création : Mai 2002**
- **Effectif : 330 personnes**
- **CA : 20M€ en 2013**
- **Activité : Spécialiste de la Logistique Aéronautique « End to End »**
- **Site internet : [www.ltkgrp.com](http://www.ltkgrp.com)**

### SOLUTIONS

#### Crédit Mutuel

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Approche commerciale**
- Ciblage export multipays
- Recherche d'un agent commercial
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Contactez votre chargé d'affaires en agence.



MAROC



## Les grands projets en cours témoignent d'un pays en plein développement mais les réformes économiques restent encore insuffisantes

Avec l'adoption de la nouvelle Constitution de 2011 qui ouvre la voie à une société plus ouverte et démocratique, à un État de droit, à des institutions modernisées et à une décentralisation accrue, le royaume s'est lancé dans un ambitieux programme de réformes.

L'actuel gouvernement s'inscrit dans cette dynamique en s'efforçant de réduire le déficit budgétaire par la suppression, notamment, des subventions et par la mise en place de programmes de lutte contre l'habitat insalubre, de l'assurance maladie obligatoire et d'un nouveau code de la famille accordant davantage de droits aux femmes marocaines.

Si ces réformes étaient nécessaires, elles ne sont cependant pas suffisantes. Des modifications structurelles demeurent cruciales pour réduire le chômage, diversifier l'économie et promouvoir une croissance plus forte, en améliorant notamment le climat des affaires et en renforçant la compétitivité. De nombreux points restent à améliorer tels que la transparence et la gouvernance, les procédures administratives et la corruption, l'accès au crédit, le régime des retraites et le système judiciaire.

Dans ce contexte, la nouvelle stratégie 2014-2020 du pays vise à mettre en place les mesures phares suivantes : constitution d'écosystèmes pour le transfert de technologies et de savoir-faire, développement de l'effet d'entraînement que génère la commande publique sur les petits opérateurs privés locaux, évolution de l'informel vers un

système organisé, formation professionnelle et soutien à la compétitivité des PME, mise en place de mécanismes basés sur le partenariat public-privé dans le domaine du financement, encouragement des investissements directs étrangers et meilleure exploitation des accords de libre-échange.

En parallèle, de nombreux projets ambitieux ont été lancés par le gouvernement marocain dans les secteurs d'activité suivants :

- **aérien** : extension et construction de nouveaux terminaux pour plusieurs aéroports (Casablanca et Marrakech).
- **portuaire** : création de cinq nouveaux ports.
- **infrastructures** : renforcement et extension du réseau autoroutier.
- **construction de deux nouveaux centres urbains** : le Wessal Casablanca Port et le Wessal Bouregreg à Rabat qui prévoient la création de marinas, de nouveaux espaces de loisirs et d'infrastructures culturelles.
- **ferroviaire** : construction d'une ligne de train à grande vitesse (LGV) et modernisation du réseau ferroviaire.
- **énergétique** : construction de centrales solaires et de microcentrales hydroélectriques, réalisation d'un terminal de gaz liquéfié.
- **touristique** : création de cinq stations balnéaires.

Tous ces projets représentent autant d'opportunités pour les entreprises étrangères et notamment françaises !

# Le Crédit Documentaire

Le crédit documentaire est un engagement irrévocable, émis par une banque (la banque émettrice), à la demande de son client (le donneur d'ordre), de payer une somme d'argent à une échéance convenue en faveur d'un bénéficiaire avisé généralement par une banque de son pays (la banque notificatrice) contre remise de documents requis strictement conformes. Régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU 600) éditées par la Chambre de commerce internationale, il couvre tous les types de transactions à l'international, que ce soit pour des marchandises ou des services, qu'elles soient payables au comptant ou à terme. Le crédit documentaire sécurise à la fois l'exportateur et l'importateur, comme suit :

## Vous êtes exportateur

Vous êtes bénéficiaire d'un crédit documentaire ouvert par votre client auprès d'une banque à l'étranger : celle-ci s'engage à vous payer une somme déterminée, dans les délais convenus, même en cas de défaillance financière de votre partenaire commercial, à la condition de présenter les documents conformes aux exigences du crédit, tels que prévus à l'ouverture.

Lorsque le crédit documentaire est confirmé, à l'engagement de la banque locale s'ajoute celui de votre banque en France (la banque confirmante) qui s'engage à vous payer en cas de défaillance de la banque locale comme en cas de défaillance économique ou politique pouvant affecter le pays de votre partenaire commercial.

## Vous êtes importateur

Vous avez l'initiative de l'ouverture du crédit documentaire en confiant à votre banque en France la liste exhaustive et précise des documents requis contre lesquels le paiement doit s'effectuer (factures, documents de transport...) et en lui indiquant les conditions prévues pour le règlement (date d'expédition, délais de paiement...). Votre banque ouvre le crédit auprès de la banque locale indiquée par votre fournisseur qui sera réglé sur présentation des documents convenus à l'ouverture. Cela vous assure ainsi du respect des conditions de vente.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement assorti d'une garantie bancaire délivrée par la banque. Il vous permet de sécuriser votre transaction et ainsi développer votre mouvement d'affaires avec votre partenaire commercial. Le groupe vous accompagne et vous conseille à chaque étape de la mise en place de votre crédit documentaire. Par ailleurs, pour en faciliter la gestion, il met à votre disposition Trade Services, outil de gestion à distance sur internet.



Crédit Mutuel

n° 29 - septembre 2015

**Directeur de la publication :** Thierry Delarue - **Rédacteur en chef :** Éric Rozuel

**Pilotage éditorial :** Paul Gibert, Audrey Firmin

**Crédits photos :** © Thinkstock

**Réalisation :** Mistigris communication

**Impression :** GRLI - **Dépôt légal :** septembre 2015.

► contactez-nous

Pour en savoir plus,  
contactez votre chargé  
d'affaires en agence.

**Caisse Fédérale de Crédit Mutuel et Caisses affiliées**, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 4 335 204 160 euros, 34 rue du Wacken, 67913 Strasbourg Cedex 9, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés B 588 505 354, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09, intermédiaire en opérations d'assurances sous le n° Orias 07 003 758 consultable sous [www.orias.fr](http://www.orias.fr). Contrats d'assurances souscrits auprès d'ACM IARD

S.A., ACM VIE S.A. régies par le Code des Assurances ; MTRL, Mutuelle Nationale régie par le livre II du Code de la Mutualité.

**CM-CIC Aidexport** - Société anonyme au capital de 152 000,00 euros - 4 Rue Gaillon 75002 Paris - RCS Paris 322 696 709