

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

— **Crédit Mutuel** —

à l'essentiel

n°35 - novembre 2016



**Les pays
du Maghreb**

▶ **DOSSIER**

indicateur

2/3

des échanges
commerciaux
du Maghreb se
font avec l'Europe

Éditorial

Le Maghreb (en arabe le Couchant) comprend l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Cette région, située au carrefour des civilisations méditerranéennes, arabes et africaines, constitue un ensemble économique de taille comparable à l'Afrique du Sud et au Nigéria, avec un PIB de 280 milliards d'euros en 2015, une croissance comprise entre 3 % et 4 % par an depuis 2010 et une population arabo-berbère de 85 millions d'habitants. Au cours des deux dernières décennies, l'Union européenne a resserré ses liens avec le Maghreb grâce à divers accords d'association, au processus de Barcelone qui lança la coopération Euromed et, plus récemment, par le déploiement de la politique européenne de voisinage.

Aujourd'hui, deux tiers des échanges commerciaux du Maghreb se font avec l'Europe, dont tout particulièrement la France, sur des secteurs présentant de nombreuses opportunités comme le montrent les exemples suivants :

- En Algérie, le développement des industries lourdes et de transformation a conduit à la réalisation d'un important complexe sidérurgique à Bellara et au projet de construction de 5 cimenteries.
- Le Maroc et la Tunisie ont plus particulièrement développé l'industrie manufacturière dans les secteurs du textile, de biens d'équipement, de la

plasturgie, de la transformation des phosphates (le Maroc dispose des 3/4 des réserves mondiales).

- Le secteur automobile est en pleine expansion avec l'installation au Maroc de Renault, et prochainement de PSA, qui attirent la présence des principaux équipementiers mondiaux. Le secteur aéronautique se développe également rapidement au Maroc (croissance de 17 % par an sur les 5 dernières années) tout comme en Tunisie, où le pays accueille près de 70 entreprises, avec une forte présence française, et emploie plus de 13 000 personnes.

Ainsi, malgré un contexte sécuritaire qui reste une préoccupation essentielle, les investissements directs étrangers au Maghreb représentaient plus de 4,5 milliards d'euros en 2014 avec le maintien d'une dynamique positive.

Notre groupe est présent au Maghreb avec ses bureaux de représentation dans chacun des trois pays et son partenariat avec Banque de Tunisie en Tunisie et BMCE-Bank of Africa au Maroc.

Pour vous accompagner dans vos projets de développement sur cette région du monde, votre chargé d'affaires en région et nos spécialistes à l'international sont à votre disposition.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales
Président de CM-CIC Aidexport



DOSSIER

■ Secteurs porteurs

REPÈRES ÉCONOMIQUES

Algérie

- 2^e plus grand exportateur de gaz au monde

Maroc

- 3^e producteur et 1^{er} exportateur mondial de phosphates

Tunisie

- 4^e producteur et 1^{er} exportateur mondial d'huile d'olive en 2015

CHIFFRES 2015/2016

PIB nominal :

Algérie: **167 Mds USD**
(158 Mds USD)

Maroc: **101 Mds USD**
(103 Mds USD)

Tunisie: **43 Mds USD**
(43 Mds USD)

Taux de croissance :

Algérie: **3,9 %** (2,5 %)

Maroc: **4,5 %** (1,7 %)

Tunisie: **0,8 %** (1,9 %)

Sources: IHS Global Insight juillet 2016.

Une dynamique commerciale affirmée

Amorçage de la grande distribution au Maghreb...

Avec un marché de 85 millions d'habitants, le développement des pays d'Afrique du Nord passe aussi par l'instauration d'une économie de consommation de masse. Mais passer d'un commerce de proximité intergénérationnel et culturel (renforcé par la présence d'une économie informelle) à celui de la grande distribution, prend du temps.

Néanmoins depuis une dizaine d'années, on assiste à l'émergence de supermarchés voire d'hypermarchés. Des enseignes internationales voient le jour, telles que Carrefour, Casino, Monoprix, Auchan, Leader Price mais également des enseignes locales comme Magasin Général ou Marjane en Tunisie, Aswak Assalam ou Acima au Maroc et Uno, Ardis et Batistore en Algérie. En Tunisie où les enseignes françaises sont installées depuis 2001, quatre nouveaux hypermarchés devraient voir le jour (Géant, Carrefour, et deux groupes Tunisiens) et 15 nouveaux projets sont actuellement en attente d'autorisation. Au Maroc, de grands centres commerciaux apparaissent et la grande distribution encore timide, connaît un nouvel essor avec l'arrivée d'Ikea. De grands magasins de bricolage locaux se développent comme Bricoma et l'enseigne Décathlon annonce la création de 26 nouveaux magasins. En Algérie, Lafarge a développé Batistore magasins de vente de matériaux de construction et de bricolage.

Toutefois pour prendre ce virage de la grande distribution, il faudra que ces pays développent une meilleure logistique en créant de véritables plateformes.

...et effervescence des infrastructures

Les pays du Maghreb connaissent un véritable dynamisme en termes de développement des infrastructures.

- Au Maroc, la construction de la ligne grande vitesse se poursuit. En 2018, elle ira de Tanger à Kénitra. Les travaux progresseront pour desservir Casablanca puis le sud et l'est du pays d'ici 2035.

Dès 2017, le Maroc va construire un nouveau port à Lamhiriz. Devraient suivre celui de Nador



en 2018, et celui de Kénitra à horizon 2019. Les villes connaissent un essor considérable au niveau des constructions. On assiste même à la création de deux nouveaux centres urbains avec marinas, espaces de loisirs et infrastructures culturelles à Casa- Port et Bouregreg (Rabat).

- La Tunisie, est tout aussi dynamique et présentera lors d'une conférence internationale à Tunis en novembre 2016, une cinquantaine de grands projets. L'un d'eux concerne le lancement d'un appel d'offres en 2017, pour la réalisation d'un port en eau profonde à Enfidha. La politique de modernisation et d'extension des infrastructures y est ambitieuse, puisque le pays prévoit de doubler son réseau autoroutier sur la période 2016-2020, de créer cinq nouvelles lignes de tramway et finalise actuellement son projet de transport ferroviaire urbain de masse (équivalent à notre RER).

- L'Algérie, peut s'enorgueillir de disposer du réseau routier le plus dense de la région avec plus 110 000 km. Désormais, afin de permettre la connexion entre les principaux ports commerciaux et l'autoroute Est-Ouest, plusieurs routes et autoroutes sont en cours de construction. De même, le réseau ferroviaire, qui est actuellement de 4 000 km, devra s'étendre à l'avenir à 12 500 km.

Parallèlement à ces projets, le pays déploie son programme de modernisation et de réhabilitation de l'ensemble des aéroports du pays et va débiter les travaux de réalisation du grand port EL Hamdania en 2017. À cette occasion, une nouvelle zone industrielle de 2000 hectares sera réalisée près du port pour accueillir les nouveaux projets industriels. ■

Le **Crédit Mutuel**, pour vous au Maghreb

Notre Groupe s'appuie au Maghreb sur ses bureaux de représentation, comme ailleurs dans le monde, pour la prise en charge des opérations bancaires avec les banques locales afin de sécuriser et de fluidifier les paiements mais aussi pour permettre à notre réseau de traiter plus efficacement avec ses partenaires bancaires dans chaque pays.

En outre, la filiale de conseil à l'international CM-CIC Aidexport accompagne les clients du Groupe dans leur développement au Maghreb, qu'il s'agisse de sourcing ou de trouver de nouveaux relais de croissance.

L'expertise développée par cette filiale permet d'aider nos clients à :

- ➔ évaluer le potentiel de leur marché en termes de concurrence, de circuits de distribution et d'approvisionnement, de réglementation, de volumétrie et ce, quel que soit le secteur d'activité concerné ;
- ➔ identifier, cibler des partenaires potentiels locaux (clients, distributeurs, intégrateurs, prescripteurs, fournisseurs) et de les mettre en relation ;
- ➔ piloter une implantation locale : business plan, recherche de locaux, création de société, recrutement, éclairage sur le droit social, sur la fiscalité, les incitations gouvernementales et sur la réglementation, mise en relation avec le réseau d'experts-comptables et d'avocats des bureaux, appui pour l'obtention des financements auprès des banques locales.

Nos équipes mettent également leur savoir-faire et leur réseau relationnel à votre disposition sur les trois pays du Maghreb.

Les bureaux de représentation du Groupe



Algérie

Compétences et domaines d'activités

Hydrocarbures et pétrochimie
Mécanique
Équipements industriels
Maintenance industrielle
Engineering (études et process)
Mise à niveau des entreprises (procédures et process)
Cimenterie
Sidérurgie
Industrie agroalimentaire



De gauche à droite :
Nazili Madaoui,
Fazil Boucheikh,
Djahida Gharbi
et Ahmed Mostefaoui,
directeur.



Maroc

Compétences et domaines d'activités

Bâtiment : ventilation industrielle, outillage, revêtement, charpente et menuiserie
Agriculture : négoce agricole et biens d'équipement agricole, élevage et engrais
Ferroviaire : matériel et accessoires
Aéronautique : fournitures industrielles aéronautiques



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



Tunisie

Compétences et domaines d'activités

Industrie : agroalimentaire, emballages, pétrochimie, textile, plasturgie, industries mécaniques
Services : TIC, hôtellerie et restauration, BTP, ingénierie, maintenance industrielle
Agriculture et pêche



De gauche à droite :
Houda Majoul,
Amira Mourali,
Emna Ben Amor-Dimassi,
directeur et
Dorra Chabbah.



Échanges commerciaux

- ▶ 29 milliards d'euros échangés entre l'Afrique du Nord et la France.
- ▶ La France importe principalement d'Afrique du Nord du pétrole brut, du gaz, des véhicules automobiles et des vêtements.
- ▶ La France exporte principalement en Afrique du Nord des céréales, légumineux et oléagineux, des préparations pharmaceutiques, des avions, des engins spatiaux et des véhicules automobiles.



Secteurs porteurs

- ▶ Énergie: développement des énergies renouvelables
- ▶ Environnement et assainissement: traitement de l'eau et des déchets
- ▶ Infrastructures et transport: projets immobiliers et touristiques, aménagement de zones logistiques, construction et rénovation des aéroports, ports maritimes et gares
- ▶ Industrie automobile, aéronautique, électronique et mécanique
- ▶ La grande distribution: projets de construction d'hypermarchés et de centres commerciaux



Système bancaire et moyens de paiement

Notre groupe est actionnaire à 34 % de la Banque de Tunisie en Tunisie et à 30 % directement et indirectement de la Banque Marocaine du Commerce Extérieur au Maroc.

Points communs : le contrôle des changes et la disponibilité de l'ensemble des moyens de paiement standard. Le crédit documentaire reste toutefois fortement conseillé et la SBLC est peu utilisée par les banques locales, notamment algériennes.

Les systèmes bancaires sont cependant hétérogènes :

- ▶ atomisé en Tunisie, relativement concentré au Maroc et en Algérie,
- ▶ liquide et essentiellement étatique en Algérie, plus équilibré au Maroc et en Tunisie. Composés de banques locales et de filiales de banques françaises très actives, les systèmes bancaires tunisiens et marocains sont aussi plus tendus en termes de liquidité.
- ▶ Le financement extérieur privé est à ce jour interdit en Algérie. Les marchés de la dette sont « ouverts » en Tunisie et au Maroc (les crédits restent cependant plus chers qu'en France et difficiles d'accès).

Indicateurs

Les points forts

- ▶ pays francophones
- ▶ infrastructures existantes importantes
- ▶ main d'œuvre abondante avec un coût compétitif
- ▶ politique volontariste en faveur des investisseurs étrangers

Les points faibles

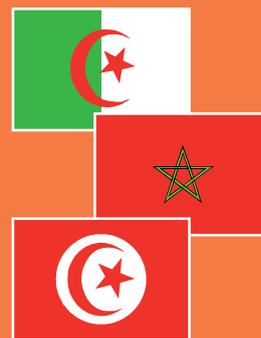
- ▶ dépendance et vulnérabilité des secteurs : touristique pour la Tunisie, hydrocarbures pour l'Algérie et agriculture pour le Maroc
- ▶ difficultés d'accès au financement
- ▶ délais de paiement importants
- ▶ lenteur et complexité administrative

La relation d'affaires

- ▶ Les hommes d'affaires maghrébins cherchent les meilleures opportunités. Ils sont donc extrêmement regardants sur le prix et sur la valeur ajoutée du produit ou du service proposé.
- ▶ Les Français ne sont pas toujours perçus comme étant compétitifs, notamment au regard de leurs voisins européens comme les espagnols. Faire des affaires au Maghreb prend du temps. Il faut donc être

patient et prêt à revenir régulièrement pour entretenir la relation.

- ▶ Les entreprises sont souvent des affaires familiales où le pouvoir est centralisé, souvent entre les mains du père ou de l'aîné de la famille.
- ▶ En résumé, l'entreprise qui veut réaliser des affaires en Afrique du Nord doit faire preuve de présence, patience, persévérance et prudence.



■ Population (en millions) :
Algérie : 40.4
Tunisie : 10.9
Maroc : 33.8

■ Capitale :
Algérie : Alger
Tunisie : Tunis
Maroc : Rabat

■ Monnaie :
Algérie : Dinar algérien
Tunisie : Dinar tunisien
Maroc : Dirham marocain

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...

RUCON FRANCE, UN ACCOMPAGNEMENT FRUCTUEUX AU MAROC



Interview de **Sébastien Ehresmann**,
président de Rucon France, spécialiste de la ventilation industrielle.

« Notre société est spécialisée dans la vente, la pose ainsi que la maintenance de ventilateurs industriels. Nous avons su asseoir notre notoriété en proposant tous types de ventilateurs sur mesure adaptés aux divers besoins de nos clients. Nos 2200 m² d'ateliers situés à Hambach en Moselle sont consacrés à l'assemblage et la conception. Notre force réside dans la conception de nos produits. Notre bureau d'études permet notamment la réalisation de plan en 3D, la simulation de séismes sans oublier les calculs de résistance des matériaux. Nous sommes présents à l'international depuis une dizaine d'années notamment au travers de clients français qui détiennent des usines en Afrique du nord, Moyen Orient, Asie du sud-est, Espagne, et poursuivons notre conquête de nouveaux marchés toujours plus attractifs afin de confirmer notre savoir-faire.

En 2015, nous avons souhaité nous développer au Maghreb et particulièrement au Maroc où malgré la présence d'un agent sur place, nous ne parvenions pas à engager des relations commerciales à la hauteur de nos attentes.



Nous avons donc contacté notre chargé d'affaires à l'international en région, dans le but d'identifier les principales industries de transformation qui pourraient être intéressées par nos produits et services.

Nous avons été mis en contact avec CM-CIC Aidexport qui nous a proposé :

- d'identifier les principaux acteurs dans notre domaine et la dynamique de marché,
- d'identifier les clients potentiels (que sont les minoteries, menuiseries, industries de l'agroalimentaire et de l'énergie), pour leur présenter notre offre et notre savoir-faire en vue de recueillir leur réaction,
- d'organiser une mission de 2 jours sur place avec prises de rendez-vous auprès de 8 sociétés et visites de partenaires potentiels préalablement sélectionnés et ayant montré leur intérêt envers nos produits.

« Grâce à cette mission accompagnée, nous avons pu confirmer le potentiel de ce marché. »

Grâce à cette mission accompagnée, nous avons pu confirmer le potentiel de ce marché et avons noué un partenariat renforcé avec au moins une des sociétés visitées.

Grâce à sa très bonne connaissance du terrain, la Directrice du bureau du Maroc, nous a été d'une aide précieuse pour apprécier rapidement nos développements sur ce marché. Cela aurait nécessité beaucoup plus de temps si nous avions dû le gérer en interne. Cela nous a également donné des velléités pour aborder les marchés algériens et tunisiens. ■



► FICHE D'IDENTITÉ

RUCON FRANCE

- **Création : 1989**
- **Effectif : 21 personnes**
- **CA : 5,5 millions d'euros dont 18 % à l'export**
- **Activité : conçoit, fabrique et vend des ventilateurs industriels**
- **Site internet : www.rucon-technologie.fr**

SOLUTIONS

— **Crédit Mutuel** —

- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Approche commerciale**
- **Recherche de partenaire**
- Ciblage export multi pays Recherche d'un agent commercial Assistance à l'implantation
- **Organisation programme de rendez-vous et accompagnement**

► **contactez-nous**

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

PROJAGRO ALGÉRIE : UNE CRÉATION DE FILIALE RÉUSSIE



Interview de **Laurence Michel**,
directrice générale de Projagro Industrie, cabinet d'ingénierie.

« Nous sommes un cabinet d'ingénierie spécialisé en conception et construction d'usines agro-alimentaires. Nous nous développons à l'international et sur les territoires d'outre-mer depuis 20 ans, sous forme d'expatriation de personnel selon les projets des clients, d'ouverture d'agences... Notre marché est en expansion à l'international. Notre ambition est d'être un acteur majeur dans l'ingénierie agro-alimentaire au Maghreb tout en restant un cabinet à taille humaine. Notre stratégie sur cette zone repose donc sur 3 projets :

- s'implanter en propre en Algérie,
- développer un partenariat technico-commercial au Maroc,
- initier une démarche d'approche du marché tunisien.

C'est dans ce cadre, qu'en 2015, nous avons contacté notre chargé d'affaires à l'international qui nous a mis en relation avec CM-CIC Aidexport. Nous leur avons confié une prestation d'assistance à la création de notre filiale sur Alger pour accélérer notre implantation. Au cours de ces démarches, nous avons pu détecter un énorme potentiel dans l'industrie agro-alimentaire avec toutefois la contrainte de

trouver un positionnement face à des pays tels que l'Italie ou l'Espagne, plus compétitifs en termes de prix. La valeur humaine a toute sa place sur ce secteur et les petites sociétés peuvent signer des contrats si elles ont une expertise à proposer.

Dans le cadre de la démarche confiée à CM-CIC Aidexport, l'accompagnement du Bureau de représentation de notre banque à Alger a été un véritable accélérateur pour la mise en place de notre projet.

Les effets ont été immédiats tant du point de vue de l'aide aux formalités administratives lors de la création de notre filiale (mise en relation et accompagnement dans les échanges au mieux de nos intérêts avec le notaire, le cabinet fiscal et comptable et la banque de développement local) que du point de vue des retombées commerciales. Six mois après les premières démarches, nous recrutons l'équipe pour démarrer l'activité, 1 an

**« La valeur humaine
a toute sa place
sur ce secteur
et les petites sociétés
peuvent signer
des contrats si elles ont
une expertise
à proposer. »**

après, nous renforçons notre réseau local de partenaires. Nous avons gagné beaucoup de temps pour aller à l'essentiel : être présent en Algérie et rencontrer nos prospects et clients. Notre activité correspond à l'attente du marché avec un secteur privé agro-alimentaire en pleine croissance. Dès que la filiale a été créée, nous avons traité de nombreux marchés car les Algériens apprécient la proximité. ■



► FICHE D'IDENTITÉ

PROJAGRO ALGERIE

- **Création : 1995**
- **Effectif : 15 personnes**
- **Activité : conseils études et réalisations d'usines agro-alimentaire**
- **CA : 2,5 M€ (dont 10 % à l'export)**
- **Site internet : www.projagro.com**

SOLUTIONS

— **Crédit Mutuel** —

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

► **contactez-nous**

Contactez votre chargé d'affaires en agence.

Les énergies renouvelables dans les pays du Maghreb



Le Maghreb, à l'instar du reste du monde, ambitionne de développer sur son territoire les énergies renouvelables. Si l'État algérien est en train de monter un programme national ouvert aux investisseurs privés et étrangers, la Tunisie, elle, développe déjà des projets pour exporter de l'électricité vers l'Europe, alors que le Maroc, qui vient d'achever la première partie de la plus grande centrale solaire thermique au monde, multiplie les projets solaires et éoliens.

Algérie, un potentiel de développement fort

En 2015, l'État algérien a mis en place un programme national de développement des énergies renouvelables. Il prévoit une production, d'ici à 2030, de 22 000 MW* d'électricité de sources renouvelables, notamment solaire et éolienne, destinée au marché intérieur, et plus de 10 000 MW supplémentaires à exporter. Ceci devrait correspondre à 27 % de la production globale d'électricité d'ici à l'horizon 2030 et au doublement de la capacité actuelle du parc national de production d'électricité. Un appel aux investisseurs va être émis pour réaliser ce programme. L'investissement dans les énergies renouvelables se fera dans le cadre de partenariats entre des sociétés du secteur privé et d'autres acteurs étrangers. L'état s'engage à acheter l'énergie produite par les entreprises privées à des prix avantageux.

Tunisie, des projets d'envergure en cours de réalisation

La Tunisie a mis en place, depuis le début des années 90, un cadre réglementaire incitatif pour la maîtrise de l'énergie visant à renforcer l'intégration des énergies renouvelables dans le mix énergétique national. L'État tunisien vise une contribution de 30 % des énergies renouvelables (hors hydroélectrique) à la production électrique à l'horizon 2030, (actuellement cette source d'énergie représente 6 %) avec une répartition comme suit : 15 % éolien, 10 % de solaire PV et 5 % de solaire thermodynamique CSP. De nombreux projets voient le jour tels que la

création d'une Centrale solaire thermique à concentration (CSP) qui va produire dans le désert tunisien de l'énergie destinée au marché européen, la création de deux parcs éoliens ou encore la création d'une station de transfert d'énergie par pompage dans le Nord-ouest Tunisien (nouveau barrage).

Maroc, des gisements importants en énergies renouvelables

Pays hôte de la COP22, qui se tiendra à Marrakech courant novembre 2016, le Maroc a affirmé son engagement en faveur de la lutte contre le réchauffement climatique qui prend un nouveau tournant avec une politique volontariste en faveur du développement des énergies renouvelables. Bénéficiant d'un potentiel solaire et éolien important et de capacité en petite hydraulique et biomasse, le Royaume met au rang des priorités le développement des énergies renouvelables sur l'ensemble de son territoire. L'objectif est de porter leur part à hauteur de 42 % de la capacité totale à l'horizon 2020, puis 52 % à 2030, contre 10 % à ce jour. Le pays vient d'inaugurer la 1^{re} tranche de la centrale NOOR qui devrait être la centrale thermo-solaire la plus grande au monde. De nombreux projets se mettent en place : parcs photovoltaïques, centrales thermo-solaires, parcs éoliens, capteurs thermiques pour chauffe-eau solaires, stations de pompage turbinage hydraulique, valorisation énergétique des déchets, pompage de l'eau, dessalement de l'eau de mer, (...).

* MW : Unité de mesure de la puissance électrique. Un mégawatt correspond à 1 000 000 watts.



Latitude Internationale

Crédit Mutuel

n° 35 - novembre 2016

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

Pilotage éditorial : Paul Gibert, Gilles Perraud

Crédits photos : © Thinkstock

Réalisation : Mistigris communication

Impression : Sofedis - Dépôt légal : novembre 2016.

► 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. 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