

# 3ÈME CARAVANE DE L'EXPORT VERS PLUS DE CONTACTS FRUCTUEUX



→ **PLUS DE 100 ENTREPRISES** ET 150 OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES MAROCAINS ONT PRIS PART À LA 3ÈME CARAVANE DE L'EXPORT

→ **A L'IMAGE** DU PRÉSIDENT GAMBIEN, NOMBREUX SONT LES REPRÉSENTANTS DES ETATS DES QUATRE PAYS VISITÉS À SOUHAITER VOIR LES OPÉRATEURS MAROCAINS MONTER DES ENTREPRISES EN JOINT-VENTURES SUR PLACE

→ **LA BMCE BANK** ET ATTIJARIWABA BANK ACCOMPAGNENT LES HOMMES D'AFFAIRES ET D'AUTRES INSTITUTIONNELS COMME L'OFFICE CHÉRIFIEN DES PHOSPHATES ET LA BOURSE DE CASABLANCA SE JOIGNENT À LA CARAVANE.

**APRÈS LE SÉNÉGAL**, le Mali, la Côte d'Ivoire, le Cameroun, la Guinée Equatoriale et le Gabon, les opérateurs économiques marocains ont mis le cap sur quatre nouveaux pays aux potentiels économiques certains. Du 5 au 11 décembre 2010, la 3ème caravane de l'export conduite par le ministre du Commerce extérieur marocain, Abdellatif Maâzouz et le Directeur général de Maroc Export, Saâd Benabdallah a parcouru la Mauritanie, la Gambie, le Burkina Faso et la République démocratique du Congo (RDC).

Pas moins de 100 entreprises et 150 hommes

d'affaires et opérateurs économiques marocains ont fait partie de cette tournée. L'objectif assigné à ce genre de tournée « est pédagogique car nous sommes dans une phase où nous voulons développer des exportations et surtout augmenter le nombre d'entreprises ayant une vision internationale pour leur développement. Le Maroc s'ouvre, se libéralise et s'internationalise... », souligne Abdellatif Maâzouz, ministre du commerce extérieur.

Au moins six secteurs économiques ont pris part à cette 3ème tournée de Maroc export en Afrique : les industries électriques et électroniques, l'agro-

alimentaire et la pêche, le bâtiment et les travaux publics, le pharmaceutique, les industries métallurgiques et mécaniques et les technologies de l'information et de la communication.

Faisait partie également de cette troisième caravane de Maroc export, le secteur financier. Attijariwaba bank et BMCE Bank étaient du voyage pour accompagner les entreprises marocaines mais aussi les partenaires locaux des pays visités. A ce titre, déclare Leïla Chorfi, responsable Commerce extérieur Banque de l'entreprise de la BMCE Bank : « l'objectif de notre participation à la caravane de l'export en Afrique est de mesurer l'engouement

des entreprises marocaines sur ce marché. Il s'agit également d'évaluer l'intérêt des opérateurs africains pour les produits et l'expertise des entreprises marocaines. Enfin, nous sommes là pour être à l'écoute des besoins et des attentes des opérateurs de part et d'autre afin de les accompagner au mieux en matière d'information, de financement, de règlement et de sécurisation de paiement». Il convient de souligner à juste titre que la BMCE Bank qui a pris le contrôle de Bank Of Africa est désormais présente dans une quinzaine de pays du continent. Attijariwafa Bank également a un positionnement identique en contrôlant onze éta-

blissements bancaires au sud du Sahara. Cela fait de ces deux banques des acteurs incontournables pour les échanges et les investissements entre le Maroc et le reste du continent.

Ceci dit, il faut rappeler que plusieurs institutionnels, comme l'OCP et la Bourse de Casablanca, ont pris part à cette troisième tournée de l'export. Un fait nouveau : la coopération universitaire y a fait son apparition avec la participation de l'université internationale de Rabat (UIR) et l'Université privée de Marrakech (UPM).

#### COOPÉRATION MULTIFORME

Dans les quatre pays où la 3ème caravane de Maroc export a posé ses valises, un accent a été mis sur la coopération sectorielle. Ainsi, la secrétaire générale du ministère du Commerce du Burkina Faso a mis en avant les richesses pastorales et agricoles immenses de son pays et les grandes opportunités d'investissement que cela offre. Son homologue du Commerce extérieur marocain a abondé dans le même sens en indiquant que l'Afrique abrite plus de 40% des terres arables non cultivables au monde. Quant à Saâd Benabdallah, il a exhorté les hommes d'affaires marocains à profiter de l'étape

### DANS LES QUATRE PAYS OÙ LA 3ÈME CARAVANE DE MAROC EXPORT A POSÉ SES VALISES, UN ACCENT A ÉTÉ MIS SUR LA COOPÉRATION SECTORIELLE.

*Mohamed Laraoui, Director of international Relations & Partnership Université internationale de Rabat (UIR)*

#### «IL NE FAUT PAS NOUS TROMPER : NOTRE AVENIR EST AVEC L'AFRIQUE»

« De mon retour de ce tour en Afrique je suis convaincu que le Maroc a la chance d'être ancré sur le continent africain. Bien sûr la question ne relève pas uniquement de la chance, mais de la mise en place d'une politique cohérente en matière de développement économique et humain dans un grand nombre de domaines dont l'Afrique a besoin pour émerger. Le Maroc doit s'imposer en matière de savoir-faire au niveau des affaires sur le continent africain. C'est plus qu'une opportunité : nous avons une position géographique unique dans le monde et nous avons actuellement les bases pour développer notre savoir-faire dans le domaine industriel et des services régionalement et tout particulièrement en Afrique avec qui nous partageons un passé qui nous a unis fraternellement. C'est pour cela que dans le cadre du projet de l'Université Internationale de Rabat (UIR) nous mettons en place une politique de développement axée sur le continent africain. L'UIR a participé à la 3ème caravane marocaine de l'Export en Afrique, présidée par Abdelaziz Maâzouz, ministre du Commerce extérieur dont je voudrais saluer son engagement et sa résolution à nous ouvrir les portes de notre propre continent. L'Afrique affiche aujourd'hui des taux de croissance exceptionnels. En 2008, le Niger réalisait un taux de croissance du PIB de 5,9%, la Sierra Leone de 6,1%, le Congo de 6,9% et l'Éthiopie de 11,3%, tandis que l'Europe (UE 27) ne voyait sa croissance augmenter que de 0,7%. La croissance mondiale, estimée à 4,2% en 2010, bénéficiera largement de sa composante africaine puisque selon les prévisions du FMI, la croissance de l'Afrique subsaharienne devrait atteindre 4,7% en 2010 et 5,9% en 2011, tandis que celle de la zone euro ne sera sans doute pas supérieure à 1% en 2010. Clairement il n'y a aucune raison de penser que cette tendance ne va pas se poursuivre. Il ne faut pas nous tromper notre avenir est en Afrique. La Chine et autre puissance émergente ne s'y trompent puisqu'ils sont prêts à travailler sur le continent africain. Le Maroc ne réussira son pari que si nos projets ont une dimension africaine. »



Mohamed Laraoui,



### VIDÉOSURVEILLANCE

## GINT COMPTE EXPORTER SON SAVOIR-FAIRE

Les différentes caravanes organisées par le ministère du Commerce extérieur et Maroc Export pour la promotion des exportations marocaines sont en train d'intéresser plusieurs entreprises aux pays du continent africain, devenus des véritables débouchés. La Société GINT Atlas qui vient de participer à la tournée en Mauritanie, en Gambie, au Burkina Faso et en République Démocratique du Congo ambitionne aujourd'hui de convaincre une clientèle africaine pour l'utilisation de ses solutions de vidéo-surveillance. "Notre produit phare, le Vigitower a été testé puis positionné en surveillance opérationnelle dans le cadre de secteurs d'activités et dans des conditions de localisation géographique et météorologique particulièrement exigeants", explique Hasna Bougarne, directeur commercial de GINT Atlas. Elle affiche une confiance sans faille par rapport aux chances de réussite en Afrique en insistant notamment sur les nombreuses contraintes auxquelles les solutions GINT Atlas ont déjà eu à faire face. Il s'agit notamment des problèmes liés aux intempéries comme : « la poussière, la tempête, l'altitude, les températures extrêmes de montagne ou de désert, les embruns... ». Et de signaler que désormais les contacts et les nombreux échanges avec les chefs d'entreprises qu'il a rencontrés ont fini de la convaincre sur le potentiel du marché de l'Afrique au sud du Sahara. Hasna Bougarne explique que les raisons pour lesquelles, GINT Atlas s'intéresse à l'Afrique sont multiples : "au-delà de la forte croissance économique, les pays du continent sont ouverts à la technologie, ce qui explique en partie l'énorme potentiel concernant les besoins en sécurité". Il est clair qu'aujourd'hui, la production industrielle, les lieux de ventes ou de stocks, doivent faire l'objet de surveillance moderne. Les solutions que fournit GINT Atlas semblent aller dans ce sens, puisqu'elles permettent de faire face aux vols aux actes de vandalisme qui préoccupent la majorité des professionnels. Par ailleurs, de plus en plus d'événements spéciaux, en l'occurrence les festivals, les manifestations sportives, les meetings politiques demandent l'utilisation de moyens de prévention moderne.

## YAHYA JAMMEH, PRÉSIDENT DE LA RÉPUBLIQUE DE GAMBIE «IL FAUDRAIT UNE EXPOSITION DÉDIÉE AUX PRODUITS MAROCAINS EN GAMBIE»

### AFRIMAG : QU'ATTENDEZ-VOUS DES RELATIONS ENTRE LE MAROC ET LA GAMBIE ?

**YAHYA JAMMEH :** Un futur brillant pour les deux pays, parce depuis 1994, durant ces 16 dernières années, nos relations sont restées excellentes. Les Gambiens se sentent chez eux au Maroc et l'inverse est vrai pour les Marocains en Gambie. Le seul problème que nous avions était celui de la liaison directe entre Casablanca et Banjul, aujourd'hui, grâce à Allah, nous l'avons réglé, ce qui ne fera que renforcer nos échanges. Il n'y a aucune restriction non plus à ce que les Marocains puissent investir en Gambie et c'est pareil pour les Gambiens au Maroc.

### QUE FAUT-IL FAIRE POUR MIEUX RENFORCER CES ÉCHANGES ?

Dans les prochaines années, je souhaite qu'il y ait une foire d'expositions dédiée aux produits marocains en Gambie. A défaut, il nous faut un centre d'information capable d'accompagner les acheteurs gambiens dans leurs recherches de fournisseurs. Ceci est d'une grande importance pour nous, dans la mesure où, sur le plan agricole notamment, nous consommons beaucoup de produits en provenance du Royaume frère du Maroc. Malheureusement, ces produits agricoles marocains sont vendus au client final trois fois plus cher par rapport au Maroc.

### LE SECTEUR IMMOBILIER EST EN PLEINE CROISSANCE EN GAMBIE, EST-IL POSSIBLE DE RENFORCER LES ÉCHANGES DANS CE DOMAINE ?

Effectivement, concernant le BTP, la Gambie



qui est en pays en développement achète beaucoup de matériaux de construction. J'ai eu l'occasion de visiter le Maroc, il y a plusieurs années, et je connais le potentiel du pays et je sais que les produits marocains s'écoulent facilement dans les pays du Nord. Alors pourquoi n'auraient-ils pas le même succès dans les pays frères du continent ?

burkinabé, notamment les opportunités de collaboration entre les cotonniers du Burkina Faso et les textiliens du Maroc.

En effet, les intervenants dans ces deux activités peuvent conclure des joint-ventures dans l'objectif d'investir dans l'amont du textile au Burkina Faso afin de sécuriser les approvisionnements de l'industrie de la confection au Maroc. Les mêmes constats ont été faits en Mauritanie et en Gambie. Dans ce dernier pays, c'est le Président, Yahya Jammeh, lui-même qui est monté au créneau (lire entretien) pour expliquer aux opérateurs économiques marocains les opportunités immenses que son pays peut leur offrir. Il les a tout simplement invités à investir avec des opérateurs gambiens dans des activités industrielles qui rapportent mutuellement au Maroc et à la Gambie. Cela peut être la mise en place d'unités de transformation de produits agricoles. Pour ce faire, l'Etat gambien est disposé à leur ouvrir grandes les portes par des mesures fiscales incitatives, mais aussi l'octroi de terrain à des fins industrielles.

Dans l'ensemble des pays où la forte délégation s'est rendue, les rencontres B2B ont été privilégiées. Cette démarche qui avait été adoptée lors des deux précédentes caravanes a permis d'optimiser les visites des opérateurs économiques en leur permettant d'aller vers des échanges concrets avec leurs homologues. Il n'a pas été rare que certains hommes d'affaires signent des contrats ou créent même des filiales, comme cela a été le cas à Nouakchott des Câbleries du

TÉMOIGNAGES

*Nabil Bencheikroun, responsable export laboratoires pharmaceutiques Pharma 5*

### "NOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES DOUBLE TOUS LES ANS"

« Notre ambition pour le marché africain ne date pas d'aujourd'hui puisque nous existons déjà sur 15 pays de l'Afrique subsaharienne avec plus de 80 produits enregistrés par pays qui touchent aux principales classes thérapeutiques (les antibiotiques, les anti-inflammatoires, les anti-allergiques, les antisécrétoires, les antihypertenseurs, les antispasmodiques...) Depuis 1997, la décision de notre leadership d'orienter nos efforts à l'exportation vers le continent africain n'a pas été prise au hasard. Au contraire, elle a été inspirée par une étude de marché réalisée par un grand cabinet de conseils et d'études spécialiste du marché africain. En quelque sorte la vision était futuriste et prometteuse. Comme tout business notre chiffre d'affaires à l'export africain pendant les trois premières années était moyen mais depuis l'année 2000, il a doublé tous les ans. Ce chiffre témoigne d'une chose importante, c'est que les multinationales sont en perte de vitesse sur ce marché et que l'Afrique aujourd'hui a besoin de ses fils pour un partenariat sud-sud et gagnant-gagnant. Au niveau de Pharma 5, être présent dans les trois caravanes organisées par Maroc Export témoigne de l'importance de cette initiative et l'impact de la diplomatie coiffée par le ministre du commerce extérieur marocain pour déverrouiller un certain nombre d'obstacles pour le développement des exportations marocaines. »



*Nabil Bencheikroun*

Maroc. L'activité de cette dernière devrait démarrer vers fin 2011. "C'est la première fois qu'une entreprise industrielle marocaine ouvre une filiale à Nouakchott", souligne Youssef Tagmouti, président de Câblerie du Maroc.

Cette troisième caravane qui a pris fin à Kinshasa

en RDC aura permis aux opérateurs économiques de part et d'autre d'aller en avant pour raffermir leur partenariat. Le niveau du taux de croissance économique (6,1%) qu'enregistre en 2011 un pays comme la République démocratique du Congo peut y contribuer largement.

**ABDELLATIF MAAZOUZ,**  
MINISTRE MAROCAIN DU COMMERCE EXTÉRIEUR

## «LA CARAVANE PROCURE BEAUCOUP PLUS DE RENDEMENT QUE LE SALON»

**AFRIMAG: APRÈS CETTE 3ÈME CARAVANE DE MAROC EXPORT EN AFRIQUE, VOUS EST-IL POSSIBLE DE NOUS ÉTABLIR UN BILAN PARTIEL ?**

Abdelatif Maazouz : Un bilan est toujours fait en fonction des objectifs. A partir de ce constat, l'opération de la Caravane de l'export s'assigne trois objectifs. Le premier est de communiquer sur le Maroc et son offre en montrant la volonté du Maroc, secteur privé comme public, à coopérer avec ses voisins du continent. Cette façon de faire nous permet de mieux découvrir notre continent. Notre expérience peut être mise à profit pour accélérer le développement des pays partenaires. Le deuxième objectif est relatif au déploiement commercial et d'investissement de l'entreprise marocaine. Cela permet aux entreprises marocaines de rencontrer des partenaires. Pour certaines, c'est un moyen efficace de faire du chiffre d'affaires à l'export. Car non seulement, certaines d'entre elles nouent des contacts, mais également arrivent à signer des contrats. Pour d'autres, le but recherché est de réaliser des associations, des partenariats ou des investissements parce qu'ayant déjà disposé des terrains sur place. Le troisième objectif est pour moi le plus important. C'est un objectif pédagogique car, nous sommes dans une phase où nous voulons développer des exportations et surtout augmenter le nombre d'entreprises ayant une vision internationale de développement. Le Maroc s'ouvre, se libéralise et s'internationalise... Cette nouvelle philosophie ne peut pas se concevoir seulement que par la politique, elle doit l'être par l'économie et par l'entrepreneur. Quand vous faites un petit sondage, vous remarquerez que la moitié des entrepreneurs qui nous accompagne est à sa première ou deuxième sortie de prospection économique. C'est la caravane qui peut lui offrir cette opportunité qui est non seulement riche en termes de chiffre d'affaires, mais également en termes d'expériences uniques pour les entreprises du Maroc et leurs homologues des pays visités. In fine, chacun de ses objectifs de la caravane est d'un rendement très élevé. Je compare la caravane en termes de coût, de

temps et d'effort de participation à un salon international. Au niveau résultats, la caravane procure beaucoup plus de rendement que le salon.

**COMME L'A DIT LE PRÉSIDENT YAHYA JAMMEH, CRÉER DES ENTREPRISES EN GAMBIE SEUL OU EN JOINT-VENTURE EST BEAUCOUP PLUS INTÉRESSANT QUE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS MANUFACTURÉS. CETTE OPINION EST PARTAGÉE DANS TOUS LES PAYS QUE NOUS AVONS VISITÉS. PRIVILÉGIEZ-VOUS CETTE LOGIQUE ?**

Nous sommes dans toutes les logiques qui permettent à nos entreprises de s'internationaliser. Non seulement nous faisons des caravanes, mais avons également pris dans le cadre de la loi des Finances 2011 des mesures significatives. Libéraliser dans un pays comme le Maroc où le change est réglementé, cela signifie rendre libre l'accès au transfert des fonds pour l'investissement en Afrique. Ceci constitue un grand signal. Plus des 2/3 des investissements marocains à l'étranger ont été réalisés sur le continent africain. La deuxième mesure de la loi de Finances de 2011 a réservé un premier fonds d'un montant de 200 millions de dirhams pour contribuer aux frais d'internationalisation de nos entreprises en Afrique à l'export comme à l'investissement.

Nous sommes persuadés que l'investissement pour la valorisation des ressources naturelles de ces pays africains visités par les caravanes de Maroc export, comme l'a dit le Président gambien, est aussi porteuse de richesse pour le Maroc. Nous participons, par exemple à la transformation du bois gabonais en bien intermédiaire même si la partie finale est réalisée au Maroc. De

**PLUS DES 2/3 DES INVESTISSEMENTS MAROCAINS À L'ÉTRANGER ONT ÉTÉ RÉALISÉS SUR LE CONTINENT AFRICAIN.**



même, c'est un ressortissant marocain qui a investi dans l'un des plus grands hôtels de Banjul, le Coco Ocean. D'autres investissements emblématiques marocains en Afrique se multiplient aujourd'hui : Maroc Telecom, ONEP, Attijariwafa bank, BMCE Bank... sans parler des entreprises de TIC, d'électricité qui ont investi un peu partout sur le continent.

**LES CARAVANES DE MAROC EXPORT S'INTÉRESSENT PLUS AUX PAYS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST. QUID DES GRANDS PAYS ANGLOPHONES DU CONTINENT OÙ LE TISSU ÉCONOMIQUE EST RELATIVEMENT PLUS DENSE ET PLUS DIVERSIFIÉ ?**

Nous ne procédons pas par intuition car, nous ne sommes pas des philanthropes. Nous avons fait des études de marché préalables avant de nous engager dans ce schéma à l'export. Nous allons vers des pays qui ont besoin des secteurs d'activité qui composent les entreprises prenant part à la caravane. Par rapport à notre démarche pédagogique, nous préférons aller d'abord vers des marchés moins complexes aussi bien au niveau linguistique qu'au niveau structure et dimension. Notre mission consiste toujours à aller vers les cibles qui nous permettent d'avoir les résultats.