

Etat d'avancement

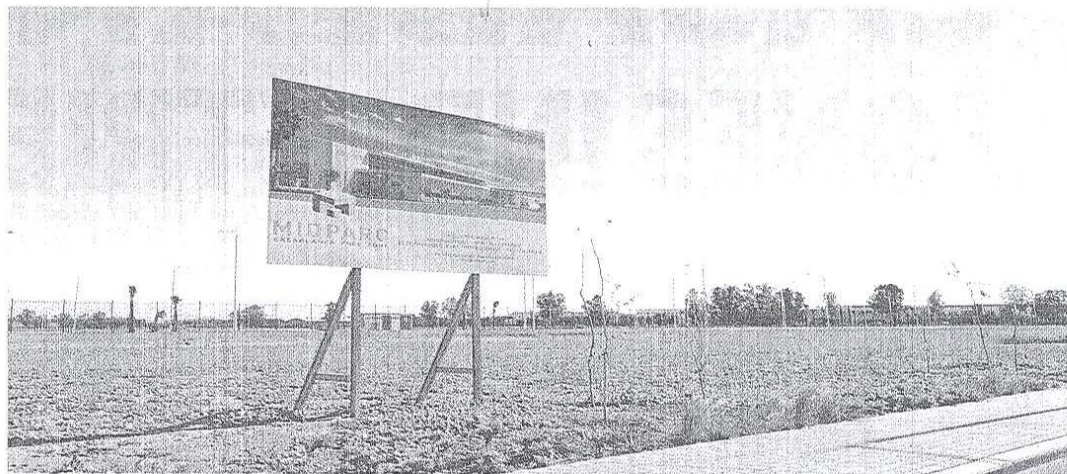
Le pari réussi des zones «nouvelle génération»

Une nouvelle génération de parcs industriels a émergé dans la périphérie casablancaise. Confiés à des professionnels de l'aménagement et de la gestion, ils ont permis d'élargir la faible offre existante de lots industriels dans la région. Leur succès commercial atteste de la réussite de l'expérience. Les deux zones de Bouskoura et Ouled Salah affichent des taux de remplissage de 100%, et Midparc continue d'attirer les gros de l'industrie aéronautique.

L'activité industrielle de la métropole est restée pendant longtemps concentrée dans les quartiers historiques tels qu'Aïn Sebaâ et Hay Moulay Rachid. Mais une rupture a eu lieu depuis le début des années 2000. En effet, une nouvelle génération de zones industrielles a émergé dans la périphérie casablancaise, prenant ainsi le relais du parc industriel basé au centre de la ville. Ces zones confiées à des professionnels de l'aménagement et de la gestion ont permis d'élargir la faible offre existante de lots industriels dans la région. Elles ont également été conçues pour répondre efficacement aux nouveaux besoins des investisseurs et accompagner l'évolution de l'activité économique du Grand Casablanca.

C'est la zone industrielle de Bouskoura qui a ouvert le bal en 2003. Initié par la Chambre française de commerce et d'industrie au Maroc (CFCIM) en partenariat avec le ministère du commerce et de l'industrie et la commune rurale de Bouskoura, ce parc a représenté un tournant pour le secteur industriel casablancais. «Grâce à sa formule de location, il a permis de lutter contre le phénomène de la spéculation dont souffraient les zones industrielles», explique Mounir Benyahya, directeur des parcs industriels au sein de la CFCIM. La mise en place d'une société de gestion du parc a également permis de résoudre les autres problèmes qui caractérisaient les zones industrielles, à savoir le manque d'entretien et la défaillance des équipements de base. Des lacunes qui ne font qu'alimenter la méfiance des investisseurs potentiels.

Aujourd'hui, après plus de 8 ans de son inauguration officielle (2007), la zone de Bouskoura est saturée. Un responsable de SOGEPIB, société de gestion de la zone, déclare que le taux de remplissage est de 100%. «La réussite de cette première expérience nous a encouragé à planifier une extension. Malheureusement, nous n'avons pas réussi à trouver du foncier à Bouskoura», confirme le directeur. Et d'ajouter: «Pour cela, nous avons décidé de chercher un terrain dans une commune à proximité». Le choix est donc tombé sur la commune d'Ouled Salah. Située à 20 km de Casablanca, cette région a accueilli en 2010 le deuxième projet de parc industriel initié par la CFCIM en partenariat avec le ministère



du commerce, de l'industrie et des nouvelles technologies et la commune rurale d'Ouled Salah. Ce projet représente une véritable réussite commerciale.

En effet, la Société de gestion du parc industriel d'Ouled Salah (SOGEPIS) a bouclé au bout de la première année la commercialisation de l'ensemble des 150 lots de terrain nu d'une surface variant de 500 à 10 000 m² proposés à la location aux investisseurs. Une deuxième phase a été également lancée. Il s'agit de la construction de modules industriels prêts à l'emploi qui seront également proposés en location. «Nous avons achevé les travaux de construction de ces bâtiments en novembre 2013. Aujourd'hui, 75% des locaux sont déjà écoulés».

Le succès de ces deux expériences de zones industrielles multisectorielles a ouvert la porte à d'autres projets sur Casablanca. Une nouvelle plateforme industrielle intégrée vient de voir le jour en 2013. Il s'agit de Midparc, qui s'étend sur une superficie de 124,4 ha aménagée en deux tranches, et dont le coût global de réalisation s'élève à 887,6 MDH. La première tranche de 63 ha est appelée à créer un espace industriel répondant aux besoins des investisseurs et accompagnant l'élan de développement que connaît le secteur de l'aéronautique actuellement. Ce projet porteur, qui ambitionne d'asseoir une plateforme industrielle pour l'industrie aéronautique, les activités connexes (spatial, sécurité, détection), l'électronique

La Société de gestion du parc industriel d'Ouled Salah (SOGEPIS) a bouclé au bout de la première année la commercialisation de l'ensemble des 150 lots de terrain nu d'une surface variant de 500 à 10 000 m² proposés à la location aux investisseurs. Une deuxième phase a été également lancée. Il s'agit de la construction de modules industriels prêts à l'emploi qui seront également proposés en location.

embarquée, la logistique industrielle et d'autres activités, bénéficie de sa proximité de l'aéroport Mohammed V et du port de Casablanca. Ainsi, sur cette zone dont les terrains sont offerts en propriété, les industriels bénéficient d'une exonération de l'IS pendant 5 ans (un taux réduit de 8,75% est appliqué par la suite pendant une durée de 25 ans) ainsi que d'une exonération de TVA et d'un libre rapatriement des bénéfices. Ceci pour les activités à l'exportation uniquement. Les activités réalisées sur le marché local restent soumises à la fiscalité de droit commun. MedZ, filiale de la Caisse de dépôt et de gestion (CDG), est l'aménageur de Midparc et le porteur des infrastructures via la société Midparc Investment. La gestion et la commercialisation de la zone sont confiées à Midparc, entité détenue par MedZ à hauteur de 35% environ du capital. L'on trouve également dans le tour de table le groupe français Alcen, présent au Maroc via la société d'électronique Tronico Atlas et qui contrôle également 35% du capital. Jean-Paul Béchat, ex-patron de Safran, détient 16% de la société dont il est aussi administrateur. Cette zone attire aujourd'hui les convoitises des plus grands groupes internationaux. Pour preuve, la première usine qui a ouvert ses portes à Midparc est celle de Bombardier Maroc. Une implantation qui vient s'ajouter à celle de grands donneurs d'ordre (EADS, Boeing, Safran, Daher, Souriau, Zodiac Aerospace, Air France Industries) ■

Des prix et une offre de services adaptés

Le prix de location des lots de terrain varie de 5 DH à 7 DH le mètre carré par mois. Les bâtiments prêts à l'emploi sont proposés à un loyer mensuel de 40 DH le mètre carré. Les services offerts aux industriels leur permettent d'avoir accès aux meilleures solutions, de bénéficier de l'avantage financier d'une mutualisation et de gagner en efficience.

Implanter une nouvelle usine relève toujours d'une réflexion stratégique pour un investisseur. Avant de s'installer dans une zone industrielle, il doit être rassuré qu'elle va lui offrir toutes les conditions de réussite de son projet. Conscientes de ces exigences, les sociétés chargées de l'aménagement et de la gestion des zones industrielles de Casablanca ne laissent rien au hasard. Outre des prix de location des terrains bien étudiés, elles offrent également aux entreprises une large gamme de services aussi bien avant leur implantation qu'après le démarrage de leur activité.

En effet, la nouvelle génération de zones industrielles à Casablanca propose des lots de terrain en formule location à des prix très attractifs. «*Sur la zone de Bouskoura, le prix de location mensuel au m² va de 5 DH à 6 DH, en fonction de la superficie*», explique Mounir Benyahya, directeur des parcs industriels au sein de la Chambre française de commerce et d'industrie au Maroc. Les frais de gestion mensuels sont de 50 centimes le m². Il en est de même pour la zone d'Ouled Salah. Le prix au m² varie de 6 DH à 7 DH. Pour attirer davantage d'entreprises, la société de gestion SOGEPOS a même procédé à la construction de 25 unités industrielles prêtes à l'emploi. Le prix de location mensuel de ces modules est fixé à 40 DH/m² et les frais de gestion à 2 DH. La zone de Nouaceur, quant à elle, vu qu'elle cible les grands industriels de l'aéronautique à l'échelle mondiale, «*elle adapte le prix en fonction de la superficie, de l'importance du projet, de la valeur ajoutée et des postes d'emplois qu'elle permettra de créer*», confie un responsable au sein de Midparc.

Cependant, il est important de savoir que le prix n'est pas le seul critère qui peut influencer le choix d'un opérateur. La qualité des services et des équipements de la zone est un élément clé dans la prise de décision. «*L'entreprise doit être dégagée autant que faire se peut des contraintes extérieures pour se consacrer à sa production et à la satisfaction de ses clients*», indique Mounir Benyahya.

Des efforts tous azimuts

Le guichet unique est un service qu'offrent toutes les zones avant même l'implantation de l'industriel. Il s'agit d'un département regroupant notamment les compétences douanières et administratives. Il permet à un industriel, dans des délais courts, de traiter et de régler l'ensemble des sujets le concernant en interface avec les administrations marocaines. «*La qualité des infrastructures proposées tels que les routes, l'électricité, l'eau potable, les équipements de télécommunications et un as-*

sainissement disponible pour chaque lot sont également pour beaucoup dans une telle opération de séduction», confirme un opérateur. A cela s'ajoute une palette de services très large.

La sécurité est renforcée.

Dans le détail, ces zones sont totalement ceinturées, ne laissant comme voie d'entrée et de sortie qu'un poste principal surveillé par des agents de sécurité.

.../...

CASABLANCA

ZONES INDUSTRIELLES

.../...
S'ajoutent à cette sécurité intrinsèque des mesures complémentaires de surveillance par gardiennage, télésurveillance et vidéosurveillance. Côté entretien, des équipes dédiées et gérées par les sociétés de gestion assurent la maintenance des réseaux et des parties communes, de l'extérieur des bâtiments, ainsi que des espaces verts. D'autres assurent également l'enlèvement des déchets industriels standard et le nettoyage de la zone.

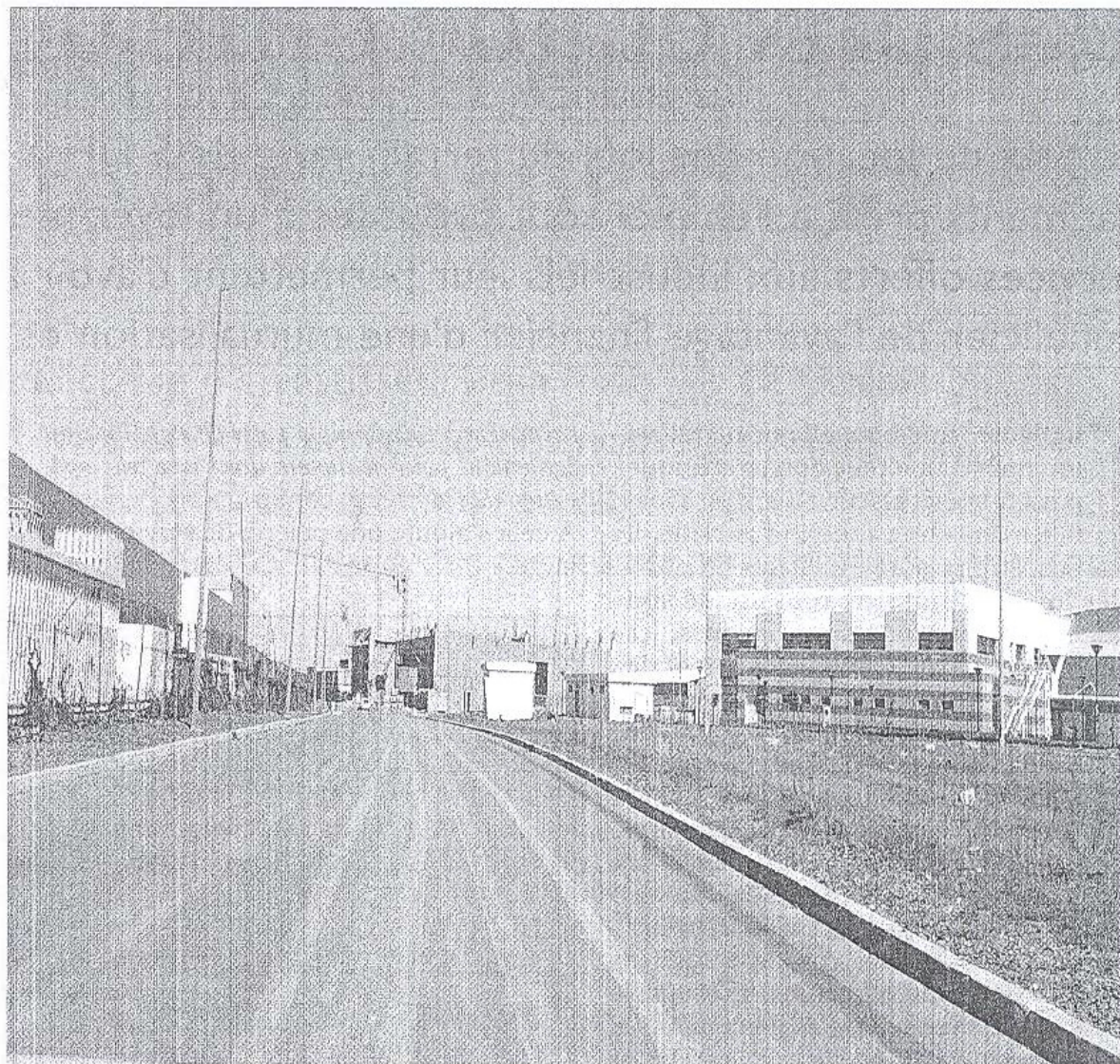
Midparc se distingue

Ce parc industriel, inauguré en 2013, a placé la barre très haut en matière de services. La preuve, le parc met à la disposition des industriels des petites usines dans la période suivant leur décision de s'installer jusqu'à la disponibilité de leur bâtiments. Ces ateliers, loués donc pour quelques mois, permettent entre autres de réceptionner et régler les machines, tester leur fonctionnement, former les équipes... Midparc offre aussi, que ce soit pour une période initiale avant l'installation ou pour des besoins complémentaires, des capacités disponibles en bureaux et salles de réunion de manière souple et adaptée.

Côté financement, la zone propose une mise en contact privilégié avec les banques partenaires du projet, pour suivre les sociétés exportatrices situées en Zone franche ■

Inauguré en 2013, Midparc a placé la barre très haut en matière de services.

La preuve, le parc met à la disposition des industriels des petites usines dans la période suivant leur décision de s'installer jusqu'à la disponibilité de leur bâtiments.



Entretien



MOUNIR BENYAHYA

Directeur chargé des parcs industriels au sein de la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc

L'offre est loin d'être suffisante à Casablanca

L'arrivée d'une nouvelle classe d'investisseurs qui mise sur de petites unités industrielles de transformation joue en faveur des nouvelles zones. Les expériences menées depuis 2003 ont été une réussite grâce au modèle mis en place. Les communes qui sont associées à ces projets font également un effort pour offrir une infrastructure de qualité.

■ Quel état des lieux faites-vous de l'offre de foncier industriel dans la ville de Casablanca ?

La métropole souffre depuis des années d'une réelle pénurie de foncier industriel. Et ce déficit s'est aggravé avec l'arrivée d'une nouvelle classe d'investisseurs qui mise sur de petites unités industrielles de transformation. Ces derniers évitent de s'installer dans les zones industrielles historiques de la capitale économique et cela pour de nombreuses raisons. D'abord, le prix du mètre carré reste cher. Ensuite, ces quartiers, dans la quasi-totalité des cas, ne répondent pas aux normes de sécurité. Cette situation joue en faveur des nouvelles zones qui sont de plus en plus sollicitées par les entreprises. Mais aujourd'hui, l'offre est loin d'être suffisante.

■ Quels avantages peut-on tirer d'une installation dans une zone industrielle ?

L'installation dans une zone industrielle facilite le quotidien de l'investisseur. Premièrement, au moment de l'implantation, l'entrepreneur se contente de déposer son dossier auprès du guichet unique de la zone qui s'occupe de toutes les procédures administratives nécessaires. Deuxièmement, la société de gestion de la zone gère toutes les activités annexes, entre autres le gardiennage, la collecte des déchets et leur évacuation, l'entretien des bâtiments... Cela permet à l'entrepreneur de se concentrer sur son corps de métier. Enfin, sur le volet financier, une implantation dans une zone industrielle revient nettement moins chère qu'ailleurs. Le prix du foncier est tellement élevé par ailleurs que l'investisseur se trouve obligé de bloquer tous ses capitaux dans le terrain et de s'endetter pour pouvoir démarrer son activité. Or, avec la formule de location que proposent les zones industrielles, l'investissement dans le foncier devient faible. Résultat, l'entrepreneur peut garder ses capitaux pour l'achat de matériaux et le lancement de l'activité.

■ La zone industrielle de Bouskoura a été une expérience pilote dans le Grand Casablanca. Quel est le plus qu'elle a apporté aux industriels ?

La zone de Bouskoura est une expérience pilote dans la mesure où nous avons réussi

à mettre à la disposition des investisseurs du foncier à un prix raisonnable, tout en évitant les problèmes rencontrés auparavant dans l'élaboration des quartiers industriels, notamment la spéculation. Cette réussite est due en premier lieu à notre modèle de location. Nous avons également mis en place une société de gestion pour maintenir le parc dans la durée. De plus, pour faciliter à la fois la vie des patrons et des salariés, nous avons installé au sein de la zone des établissements de restauration, une agence bancaire, une pharmacie et des commerces. Ce modèle est une réussite.

■ Sur quels critères vous vous basez pour choisir les entreprises ?

Nous avons une commission qui étudie les dossiers de candidature déposés par les entreprises intéressées par une imminente implantation. L'admission de la demande est tributaire de plusieurs critères tels que la nature de l'activité, l'importance de l'investissement, la valeur ajoutée et le nombre d'emplois créés. Aussi, toutes les entreprises qui veulent s'installer doivent répondre à un cahier des charges qui exige que l'activité industrielle de l'entreprise doit être non polluante. Je tiens à préciser également qu'on est sur un parc multisectoriel avec de multiples nationalités. Nous avons des entreprises nationales, mais également françaises, espagnoles, italiennes...

■ Vous avez précisé que la création d'emplois est l'un des premiers critères d'admission des demandes d'implantation des entreprises. Est-ce que les postes créés par les deux zones de Bouskoura et Ouled Salah ont profité aux habitants de ces régions ?

Malheureusement non. Cela était la grande contrainte du début. Les entreprises installées dans la zone de Bouskoura ne trouvaient pas de la main-d'œuvre qualifiée parmi les habitants de cette région. Ces derniers travaillaient presque tous dans les secteurs du bâtiment, l'agriculture et autres. Autrement dit, c'est une main-d'œuvre sans aucune qualification. Pour surmonter cet obstacle, toutes les entreprises ont loué ou acheté des autocars pour transporter leurs salariés qui habitent à Casablanca. En revanche, avec le

développement de Bouskoura, qui est passée d'un petit village à une véritable ville, on remarque qu'il y a de plus en plus de personnes qui s'installent et travaillent dans la région. Cette tendance est dynamisée par l'avènement de grands projets résidentiels pour toutes les classes sociales. Le problème du recrutement est actuellement dépassé. Les entreprises arrivent à trouver des salariés tous grades confondus qui habitent dans la région. Cependant, le problème se pose encore au niveau de la zone d'Ouled Salah. Mais nous sommes confiants qu'avec le temps nous allons pouvoir surmonter cet obstacle.

■ Est-ce que les infrastructures des deux communes permettent de recevoir ce type de zones industrielles ?

Il faut dire qu'on est sur un modèle de parcs quasiment novateur en termes de services. Les communes n'assurent pas les services habituels au sein du parc, à savoir l'éclairage public, la maintenance des voies et le ramassage des ordures. C'est notre société de gestion qui assure ces services. Pour mémoire, lorsque nous avons décidé de lancer le projet en 2003, Bouskoura n'était pas celle d'aujourd'hui. Il n'y avait ni routes ni éclairage public à l'extérieur du village. Toutefois, après le démarrage du parc, plusieurs entrepreneurs immobiliers et restaurateurs nous ont suivis et ont investi dans la région. Cela a accéléré le développement de cette ville. Pour preuve, nous avons actuellement le transport en commun, un service qui n'était pas présent auparavant. Bouskoura est également dotée de deux accès directs à l'autoroute. Nous avons vraiment senti la montée en puissance de la région. Il faut dire que le parc lui a donné de l'attractivité car la commune est impliquée dans le projet. Présente dans le tour de table de la société de gestion, la commune de Bouskoura profite non seulement des taxes versées par les entreprises au moment de leur installation mais également des bénéfices que dégage le parc chaque année. Concernant Ouled Salah, nous avons exigé les mêmes conditions en termes d'équipement et d'environnement imposées dans le cahier des charges de Bouskoura. Aujourd'hui, les infrastructures de cette région s'améliorent peu à peu.

Les communes n'assurent pas les services habituels au sein du parc, à savoir l'éclairage public, la maintenance des voies et le ramassage des ordures. C'est notre société de gestion qui assure ces services. Pour mémoire, lorsque nous avons décidé de lancer le projet en 2003, Bouskoura n'était pas celle d'aujourd'hui. Il n'y avait ni routes ni éclairage public à l'extérieur du village.



YOUNES DAMIR

Directeur du Pôle
industriel et tertiaire
de Sita Maroc

Le parc d'Ouled Salah est le premier à répondre aux exigences environnementales

Sita Maroc a choisi le parc industriel d'Ouled Salah pour mettre en place une plateforme de regroupement et de valorisation des déchets industriels. Elle cible les opérateurs de taille moyenne qui n'ont pas les moyens de réserver des espaces dédiés à cette activité dans leurs propres sites.

■ Sita Maroc vient d'installer une nouvelle plateforme de regroupement et de valorisation des déchets industriels sur le parc industriel de la Chambre française de commerce et d'industrie d'Ouled Salah au Maroc. Pouvez-vous nous livrer plus de détails sur ce projet ?

Il s'agit d'une plateforme de regroupement et de valorisation des déchets industriels, dédiée aux industriels du Grand Casablanca et particulièrement de cette région. Les travaux de construction de cette plateforme ont démarré en juillet 2013. Nous avons réussi à les terminer en un temps record. En effet, la plateforme est opérationnelle depuis le 14 février. Ce projet que nous avons réalisé sur une superficie de 7 000 m² a nécessité une enveloppe d'investissement de 20 millions de DH. Cette plateforme abritera le siège de Sita Maroc, la filiale 100% du groupe Suez Environnement spécialisée dans la gestion globale et valorisation des déchets industriels, ainsi qu'un bâtiment couvert de 1 200 m². Nous avons installé au sein de cette plateforme un pont bascule d'une longueur de 18 m et d'une capacité de 60 tonnes, des alvéoles (aires) de stockage par typologie de déchets, un processus de tri, une presse à balles horizontale pour le conditionnement de la matière secondaire, un broyeur et une citerne pour l'approvisionnement en carburant de nos camions.

■ Pourquoi avez-vous choisi de vous installer dans la zone industrielle d'Ouled Salah ?

Nous avons fait le choix de nous installer sur le parc industriel CF-CIM d'Ouled Salah pour trois raisons principales. D'abord, c'est le premier parc qui répond aux exigences environnementales au Royaume. En effet, toutes les activités industrielles

présentes dans la zone sont non polluantes. Deuxièmement, c'est un parc clôturé, sécurisé et la sécurité est un argument qui pèse dans notre décision d'implantation dans cette zone. L'emplacement stratégique de la zone a été également un élément déterminant dans notre choix. Aussi, la zone est entourée d'autres parcs industriels, à savoir ceux de Bouskoura et Nouaceur. Pour nous, cette région représente un potentiel important.

■ Concrètement, quelle est la valeur ajoutée que vous allez apporter aux industriels grâce à cette plateforme ?

Notre mission consiste à débarrasser les industriels de leurs déchets pour les traiter et les revaloriser dans notre plateforme. Dans ce sens, nous proposons à nos clients des solutions écono-

miques et environnementales. Il y a des clients qui nous vendent leurs déchets. Il s'agit principalement des déchets recyclables tels le carton, le plastique, le bois et le verre. En parallèle, il y en a d'autres qui nous payent pour traiter leurs déchets tout en assurant leur traçabilité jusqu'à leur élimination finale.

■ Quel type d'industries vous ciblez ?

Actuellement, Sita Maroc est l'opérateur numéro 1 au Maroc dans la gestion globale et la valorisation des déchets industriels. Aujourd'hui, notre portefeuille de clients est composé principalement des grandes unités industrielles du pays à l'image de Renault Tanger, Somaca, Bombardier ainsi que les grands sites touristiques tels que Mazagan Beach Resort et Anfa place. Ces opérateurs nous consacrent généralement des espaces pour installer nos matériels et nos équipes afin de faire la prestation de tri et de conditionnement de leurs déchets in situ. Cependant pour généraliser nos services et cibler davantage d'industriels, notamment ceux de taille moyenne n'ayant pas les moyens pour nous réserver des espaces au sein de leur établissement, nous avons construit cette plateforme. Ce site va désormais mutualiser les déchets de cette cible d'opérateurs. Nous allons récupérer les déchets grâce à des véhicules spécialisés, pour les traiter au niveau de notre site d'Ouled Salah.

■ Combien de postes d'emplois directs ont été créés suite au lancement de ce projet ?

Ce nouveau projet a permis de créer plus de vingt postes d'emplois directs. La majorité de nos salariés ont été recrutés de la commune d'Ouled Salah.

FOCUS

Des PROCÉDÉS adaptés



Sita Maroc est la filiale du groupe Suez spécialisée dans la valorisation des déchets au profit des entreprises industrielles. Cette entreprise a été créée spécifiquement pour répondre au régime des zones franches. Sa mission consiste en la récupération des déchets (carton, plastique, métaux ferreux...) directement sur la chaîne de production par un procédé de piquetage. Ensuite, le tout est transporté vers une plateforme de traitement de tri des déchets

où sont effectués la sélection et le conditionnement. La force de Sita réside dans sa maîtrise des exutoires. Chaque déchet est traité selon un procédé approprié. A titre d'exemple, le fer est exporté vers la Chine, les déchets dangereux vers l'Espagne. D'autres chutes sont traitées localement, comme les bouteilles en plastique. Pour la création de matières premières recyclées, l'entreprise compte, à travers des process industriels, capter tout type de déchets sauf les déchets radioactifs pour être reconditionnés, traités, valorisés puis transformés pour une seconde vie. Elle envisage aussi d'accompagner les industriels dans la mise en œuvre de solutions de recyclage innovantes pour améliorer la performance économique et environnementale de leur activité.