

Maroc/France

Un nouveau modèle de partenariat

● Le Forum de partenariat France-Maroc a démarré hier mardi et se poursuit aujourd'hui. Pas moins de 60 entreprises françaises et plus de 300 sociétés marocaines participent à cet événement. L'objectif est de décrocher de nouvelles opportunités d'affaires à travers la colocalisation et la coopération triangulaire.

Le forum de partenariat France-Maroc a démarré sur les chapeaux de roue hier mardi. Pas moins de 60 entreprises françaises et plus de 300 sociétés marocaines sélectionnées prendront part à ces rencontres qui se tiendront durant deux jours à Casablanca. La sélection des entreprises françaises a été faite sur la base de leurs activités et de la maturité de leurs projets au Maroc et en Afrique: 23 entreprises œuvrent dans le secteur «Industrie, infrastructure, transport»; 15 dans celui de «Mode, habitat, santé» et 11 entreprises dans les «Nouvelles technologies de l'information et service». Objectif de cet événement phare de la coopération économique bilatérale entre les deux pays: «permettre à des entreprises des deux pays de nouer des partenariats commerciaux, technologiques et industriels sur le principe, notamment, de la colocalisation. À terme, l'ambition est de permettre à ces collaborations franco-marocaines de se développer dans toute l'Afrique subsaharienne sous forme de coopération triangulaire, en cohérence avec les objectifs stratégiques du Maroc qui se positionne aujourd'hui comme un tremplin naturel vers l'ensemble du continent», indiquent les organisateurs.

Position menacée

D'entrée de jeu, l'accent a été mis sur l'importance stratégique du partenariat Maroc-France: sur les 3,5 milliards d'euros d'IDE drainés par le royaume en 2013, les entreprises françaises représentent plus du tiers de ce chiffre, à savoir près de 1,3 milliard d'euros. Ce faisant, la France se maintient au premier rang de nos partenaires commerciaux: premier client du royaume à hauteur de 21% de l'ensemble des exportations (3,25 milliards d'euros) et deuxième fournisseur avec 13% de nos importations, l'équivalent



de 4,58 milliards d'euros. «Qu'il s'agisse d'investissements directs, d'échanges de biens et de services, de coopération financière ou de flux touristiques, la France est le premier partenaire du royaume, d'autant plus que les investissements français sont surtout orientés vers des secteurs à forte valeur ajoutée tels que l'aéronautique, l'automobile, les télécommunications ou encore les services et l'ingénierie», a indiqué Mamoun Bouhadhoud, ministre délégué auprès du ministre de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique, chargé des petites entreprises et de l'intégration du secteur informel. Cela dit, la position du premier partenaire du Maroc n'est pas acquise. Cette situation donne du fil à retordre aux responsables français: «les parts de

Le marché de la France ont diminué de moitié entre la fin des années 1990 (25%) et aujourd'hui (12,5%), avec la poussée de la Turquie, de la Chine et des pays du Golfe qui s'ajoutent à nos concurrents traditionnels (européens et nord-américains)», a mis en garde l'ambassadeur de France Charles Fries. Et d'ajouter: «dans ce contexte, si nous voulons rester le 1er partenaire économique du Maroc, nous ne devons pas nous reposer sur nos acquis mais nous adapter sans cesse à un Maroc en plein changement, et savoir innover».

Recette magique !

La France sait donc très bien qu'il faut redoubler d'efforts pour préserver ses parts de marché au Maroc. Pour y arriver, les politiques et opérateurs de l'Hexa-

gone ont concocté deux concepts à même de séduire leurs interlocuteurs marocains et donner un nouvel élan aux relations commerciales des deux pays: la colocalisation et la coopération triangulaire. Le premier concept est né suite à la montée au créneau des Français contre le mouvement des délocalisations. Le second, lui, ambitionne de réunir les opérateurs des deux pays pour une «chasse en meute» en terres africaines. «Nous avons intérêt à mutualiser nos moyens et optimiser le coût de production et de travail pour un partenariat gagnant-gagnant. La France, à travers notamment le réseau des Chambres de commerce françaises déployé un peu partout en Afrique, accompagne les entreprises marocaines dans leur conquête de marchés africains», indique Jean-Marie Gros, président de la CFCIM. De bonnes intentions qui doivent se décliner en plan d'actions, d'un point de vue pratique. Cela sera l'objectif des ateliers et conférences qui seront organisés durant les deux jours. En effet, le forum accueillera un «Village Expert» où des spécialistes assisteront les participants sur des sujets tels que le financement, le juridique, l'immobilier, le transport. En marge des rencontres B to B, plusieurs conférences thématiques et ateliers sectoriels seront animés par des spécialistes des deux pays, avec la contribution des différents partenaires institutionnels du forum. ●

●●●
Le Maroc se positionne comme un tremplin naturel vers l'ensemble du continent. Et les entreprises françaises veulent profiter de cette opportunité.

PAR **TARIK HARI**
t.hari@leseco.ma

Gagnant-gagnant ?

Plusieurs questions seront remises sur la table des discussions, à commencer par la question de la balance commerciale entre les deux pays. En 2013, les exportations du Maroc vers la France se sont établies à près de 38 MMDH, en baisse de 2,8%. En revanche, les importations sont en hausse pour atteindre plus de 48 MMDH. Du coup, le déficit commercial s'aggrave entre les deux pays. D'un autre côté, plusieurs opérateurs marocains ne sont pas satisfaits de la tendance qu'a prise le partenariat entre le royaume et l'Hexagone. Premier grief, l'absence d'intégration économique dans les projets déclochés par des firmes françaises au Maroc (Renault Tanger, Alstom TGV...). Autre point de discorde, le concept de colocalisation. Une idée concoctée par le gouvernement français après la montée au créneau des syndicats français contre les délocalisations vers le Maroc, mais qui n'arrive pas à se concrétiser sur le terrain. Enfin, l'association avec les opérateurs français pour un meilleur positionnement en Afrique ne fait pas l'unanimité chez les Marocains. Le Maroc y est déjà en pole position dans plusieurs secteurs d'activités !