

## Partenariat

# Le Maroc et la France veulent gagner du temps

En quête de nouveaux relais de croissance, la France veut faire du Maroc une réelle tête de pont vers l'Afrique. Et le Royaume, pressé de monter en puissance dans l'industrie, réclame le soutien des Français.



Pas moins de 430 rendez-vous B2B sont programmés lors du forum qui s'achève aujourd'hui à Casablanca.

Ph. Saouiri

Coup d'envoi hier à Casablanca du forum de partenariat France-Maroc. Un événement de taille pour l'Hexagone qui «traverse une situation économique difficile», selon le président de CCI International, Jean-François Gendron. Le Maroc, pays en pleine mutation et porte de l'Afrique, pourrait constituer pour la France le meilleur relais de croissance, comme l'ont souligné les intervenants à ce forum qui s'achève aujourd'hui. Pas moins de 430 rendez-vous B2B sont ainsi programmés entre la soixantaine d'entreprises françaises, menées par Ubifrance et la Chambre française

du commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM), et leurs homologues marocaines. Des échanges qui devraient déboucher sur des partenariats win-win pour les deux pays, selon Charles Fries, ambassadeur de France au Maroc. «Le Maroc est en pleine mutation et pourrait être notre partenaire incontournable pour investir en Afrique. Depuis 2012, nous ne sommes plus le 1er fournisseur du Maroc. Nous sommes dépassés par l'Espagne et la concurrence se fait de plus en plus rude de la part de la Turquie, la Chine et les pays du Golfe. Nous devons faire face à cette compéti-

tion et renforcer notre place sur ce marché très prometteur», souligne Charles Fries, lors de la séance inaugurale du forum, le mardi 20 mai. Pour le diplomate, la présence des principaux promoteurs du commerce français au Maroc confirme la volonté des deux pays de nouer des relations basées sur la colocalisation.

Des relations qui devraient également s'inscrire dans une approche triangulaire pour percer «ensemble» l'Afrique.

«Depuis 2 ans déjà, notre diplomatie économique est beaucoup plus active au Maroc. À travers notre conseil économique qui englobe notamment 12 chefs d'entreprises français implantés au Maroc, nous mettons en œuvre des stratégies pour améliorer les relations bilatérales tout en relevant les préoccupations et les priorités», déclare Charles Fries. L'ambassadeur ne cache pas son ambition de voir les entreprises françaises décrocher les marchés les plus en vue actuellement, en l'occurrence «les projets de développement urbain, l'efficacité énergétique, les projets de développement dans les villes d'Oujda, Tanger, Marrakech et Rabat, le futur projet de métro de Casablanca, les énergies renouvelables, l'agroalimentaire, la chimie, la métallurgie, la mécanique».

C'est décidé, la France ne veut pas perdre de temps. Pour sa part, Mamoun Bouhdoud, ministre chargé des PME et de l'intégration du secteur informel, a lancé un appel aux entreprises françaises pour accompagner le plan d'accélération industrielle 2014-2020. «Le Maroc a drainé 3,5 milliards d'euros d'IDE en 2013, dont le tiers a été réalisé par des entreprises françaises. Le plus important n'est pas le volume de ces IDE mais leur

**Le ministre chargé des PME et de l'intégration du secteur informel a lancé un appel aux entreprises françaises pour accompagner le plan d'accélération industrielle du Maroc.**

nature. En fait, la plupart des investissements français ciblent des secteurs à forte valeur ajoutée comme l'automobile, l'aéronautique, les télécommunications, les services et l'ingénierie. Ceci est très important pour notre pays et je sens qu'une véritable dynamique s'est enclenchée ces

dernières années et qu'elle devrait se poursuivre de façon durable. C'est dans ce contexte que je lance un appel aux grandes entreprises françaises pour soutenir et accompagner notre nouvelle stratégie industrielle».

Pour les prochaines implantations en Afrique, les Français ont défendu bec et ongles leur savoir-faire qui, selon eux, est indispensable pour accompagner les entreprises marocaines sur le continent.

Mohamed Amine Hafidi