



« La CFCIM s'implique fortement dans la volonté concrète du Maroc de se positionner comme hub vers l'Afrique subsaharienne »

A quelques semaines de l'ouverture de la 4^{ème} édition du CFIA Maroc, nous nous sommes entretenus avec Jean-Marie Grosbois, Président de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) depuis fin 2013. L'occasion également de dresser un bilan des différentes actions de la Chambre, notamment en termes de relations d'affaires France/Maroc/Afrique sub-saharienne.

FOOD Magazine

A la veille de la tenue du CFIA Maroc 2014, pouvez-vous nous en dire plus sur les spécificités de cette édition ?

Jean-Marie Grosbois

Le CFIA Maroc, Carrefour des Fournisseurs de l'Industrie Agroalimentaire, est le rendez-vous biennal de l'industrie agroalimentaire. Ce salon propose aux industriels marocains du secteur les dernières techniques et solutions en matière de production et de transformation agroalimentaire. Déjà organisé en France à Rennes depuis plus de 17 ans, le CFIA en est à sa 4^{ème} édition marocaine. A l'occasion du CFIA Maroc 2014, les exposants présenteront leurs solutions dans trois domaines différents : ingrédients & produits alimentaires intermédiaires, équipements & procédés et emballages & conditionnements. Pour cette nouvelle édition, des émissions TV et des trophées CFIA Maroc seront proposés afin d'améliorer l'interaction entre les industriels, les fournisseurs et les visiteurs.

Quels sont vos objectifs quantitatifs et qualitatifs ?

En termes d'objectifs quantitatifs,

nous attendons plus de 4.000 visiteurs professionnels qui découvriront les offres de près de 200 entreprises exposantes.

Côté qualitatif, l'objectif est, comme pour les éditions précédentes, de rassembler et de fédérer les acteurs de l'industrie agroalimentaire autour de rencontres et d'échanges afin de partager l'actualité des dernières techniques et procédés du secteur.

Avez-vous pris en compte les souhaits des exposants de l'édition 2012 ? Comment ?

Il va sans dire que notre objectif est de faire évoluer nos activités et événements et de donner, aussi bien à nos exposants qu'à nos visiteurs, les meilleures conditions pour échanger et faire des affaires. Nous recherchons en permanence de nouveaux axes d'amélioration et c'est ainsi que nous avons mis en place, pour cette édition 2014, le plateau TV CFIA Maroc afin d'enrichir l'événement avec du contenu et de multiplier les occasions de partage sur les évolutions techniques du secteur. Les Trophées CFIA Maroc seront également une tribune supplémentaire à destination des exposants pour présenter et valoriser

leurs innovations et leurs solutions présentant une valeur ajoutée. L'organisation de visites collectives d'industriels des différentes régions du Maroc complète également cette dynamique d'amélioration. De même, le plan de communication a été renforcé pour avoir un taux de participation encore plus important et mobiliser toujours plus de visiteurs professionnels.

Deux poids lourds de l'organisation de salons (Reed Exhibitions et Comexposium) se positionnent au Maroc. Quelles seront les conséquences sur les salons organisés par la CFCIM ? N'y a-t-il pas un risque d'offre surabondante ?

La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc organise des salons professionnels depuis plus de 25 ans. Elle est d'ailleurs considérée comme pionnière en la matière. L'organisation d'événements professionnels entre dans la mission globale de la CFCIM, à savoir l'accompagnement des entreprises dans leur développement, ce qui représente un atout majeur par rapport à d'autres organisateurs.

Suite page 24-25



En effet, nous allions plusieurs savoir-faire pour réussir nos événements : une connaissance fine du tissu économique marocain, une vie associative riche et l'appartenance à un réseau international très développé. La CFCIM est effectivement membre de CCI France International qui regroupe l'ensemble des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'International (CCIFI). Elle est également Délégitaire de Service Public et partenaire exclusif d'UBIFRANCE au Maroc (l'Agence française pour le développement international des entreprises), ainsi que la représentante au Maroc des 145 CCI Régionales et Territoriales de France. La CFCIM est également membre de l'ASCAME (Association des Chambres de Commerce et d'Industrie de la Méditerranée), d'EuroCham Maroc (Association des Chambres de Commerce et d'Industrie Européennes au Maroc), elle-même intégrée au réseau Eurochambres.

Pour certains de nos événements, nous nous appuyons sur des partenaires internationaux de premier ordre comme GL events Exhibitions pour le CFIA Maroc et EnR Casablanca. Nous accompagnons par ailleurs d'autres organisateurs de salons dans la mise en place de programmes de rendez-vous d'affaires B-to-B.

Il y a, de notre point de vue, de la place au Maroc pour des organisateurs d'événements sérieux et professionnels. Il leur suffit de travailler en bonne intelligence, de manière complémentaire, tout en évitant les redondances. En effet beaucoup

d'événements sont organisés, et c'est dans la durée que les événements qualitatifs pourront prétendre à un développement pérenne.

A titre d'exemple, dans le cas de l'industrie agroalimentaire, la filière est complexe, elle va de la matière première à la distribution, en passant par la transformation et chaque maillon de cette chaîne présente des spécificités qui lui sont propres. Le salon CFIA Maroc est leader pour la partie transformation et il existe d'autres événements en relation avec l'amont de la chaîne, tandis que d'autres salons s'adressent aux produits finis et à la distribution. Dans tous les cas, les problématiques comme les cibles de visiteurs sont différentes.

Quels sont les perspectives d'affaires au Maroc pour les fournisseurs français d'ingrédients et d'équipements pour l'agro-industrie ?

L'objectif des fournisseurs français d'ingrédients et d'équipements pour l'agro-industrie sur un événement tel quel que le CFIA Maroc consiste à trouver des distributeurs et pour certains, à avoir un premier aperçu du marché marocain. La dynamique industrielle qui est en cours de déploiement au Maroc intéresse ces industriels français ou européens. D'autre part, il faut garder en tête le rôle que le Maroc a à jouer comme porte d'entrée sur les marchés d'Afrique subsaharienne.

Comment évolue le climat des affaires dans ce secteur ?

Même si ce secteur doit faire face à de nombreux défis, il représente une activité importante pour le Maroc. Il est d'ailleurs placé parmi les Métiers Mondiaux du Maroc. Le mémorandum d'entente signé le 2 avril 2014 entre le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et l'Economie Numérique, le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime et la FENAGRI va donner un coup d'accélérateur au secteur en permettant sa restructuration pour plus de compétitivité et une meilleure convergence entre toutes les parties prenantes.

Plus globalement, comment la CFCIM contribue-t-elle au développement des relations commerciales entre le Maroc et la France ?

La CFCIM œuvre pour promouvoir le développement des relations

économiques entre la France et le Maroc, favoriser l'implantation des entreprises françaises au Maroc et développer le potentiel international des entreprises marocaines.

Les métiers de la CFCIM s'articulent autour de 4 missions : s'informer, se développer, s'implanter et se former. S'informer, pour permettre aux entreprises adhérentes d'accéder à l'information économique, d'être au fait des évolutions légales, juridiques et fiscales et de participer à des réunions d'information à Casablanca et en régions (Agadir, Fès, Marrakech, Meknès, Oujda, Rabat et Tanger). Se développer, pour ouvrir son activité à l'international, élargir son portefeuille clients, diversifier sa gamme de produits, trouver une liste de contacts ciblés, identifier de nouveaux fournisseurs, organiser et participer à des événements professionnels.

S'implanter, pour bénéficier de conseils et d'appuis pratiques comme l'aide à la création d'entreprise et à l'implantation, la recherche de foncier, la location de terrains et de bâtiments industriels prêts à l'emploi sur les parcs industriels de la CFCIM, ainsi que des différentes formules de domiciliation et d'hébergement d'entreprises ou de VIE proposées.

Se former, pour qualifier et professionnaliser son capital humain, élaborer son plan de formation, choisir les programmes les plus complets, reconnus à l'échelle internationale et adaptés aux besoins et contraintes de l'entreprise.

On parle beaucoup de l'Afrique aujourd'hui. Avez-vous un rôle dans les échanges entre France, Maroc et Afrique subsaharienne ? Lequel ?

Le Maroc est africain et son positionnement géographique le désigne naturellement, pour les entreprises françaises, comme un hub efficace vers les pays subsahariens. Le Forum de Partenariat France-Maroc qui s'est déroulé au mois de mai dernier à Casablanca a montré que les opportunités d'affaires pouvaient être plus fructueuses si elles étaient préparées, pensées dans une démarche groupée et structurée. Le partenariat entre la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc, Ubifrance et Maroc Export est dans ce sens un des piliers du développement de nos deux pays en Afrique subsaharienne.

Pouvez-vous dresser un bilan du développement des parcs indus-

Parcs industriels créés par la CFCIM ?

Le parc industriel de Bouskoura est aujourd'hui valorisé à 100% et accueille plus d'une centaine d'entreprises industrielles. Il s'agit du premier parc initié par la CFCIM en partenariat avec l'Etat marocain. Ce parc est souvent cité comme modèle de gestion, aussi bien sur le plan national qu'international. Le parc industriel d'Ouled Salah connaît également un grand succès commercial. En effet, la quasi-totalité des lots de terrain et des bâtiments industriels prêts à l'emploi ont été attribués à 120 entreprises locales et internationales. Tout comme le parc de Bouskoura, le parc industriel d'Ouled Salah propose une infrastructure d'accueil complète pour les entreprises et leurs employés et sa localisation permet un accès facile. Une commission d'attribution des lots étudie les dossiers, sachant que les entreprises doivent être industrielles, créatrices d'emplois et non polluantes pour pouvoir s'implanter sur nos parcs. Bien entendu, parmi les secteurs d'activité présents sur ces deux parcs en activité, l'industrie agroalimentaire est représentée par de nombreuses sociétés.

D'autres sont-ils prévus ?

La CFCIM a signé avec les autorités marocaines, le 14 février 2012, une convention de partenariat pour l'aménagement, la promotion, la commercialisation et la gestion d'un nouveau parc industriel locatif à Settât sur une superficie de 20 hectares, avec une capacité d'accueil de 85 PMI non polluantes et créatrices d'emplois. Enfin, après les parcs de Bouskoura, d'Ouled Salah et de Settât, le projet d'Ecoparc de Berrechid a été lancé. Ce quatrième parc industriel, d'un coût global d'investissement de 222 millions de Dirhams, abritera 180 entreprises. Ce sera également le 1^{er} parc industriel d'Afrique labellisé HQE (Haute Qualité Environnementale). A terme, les quatre parcs industriels

de la CFCIM auront contribué à l'installation de 500 entreprises très majoritairement marocaines et à la création de 25.000 emplois directs.

Quelles ont été vos principales décisions depuis votre élection à la Présidence de la CFCIM fin 2013 ?

Toujours dans l'optique d'accompagner les entreprises dans leur développement au Maroc et à l'international, la CFCIM a lancé de nombreux projets pour cette année 2014. La CFCIM s'implique fortement dans la volonté concrète du Maroc de se positionner comme hub vers l'Afrique subsaharienne. Une série d'actions concrètes ont d'ores et déjà été mises en place. La CFCIM a reçu, pour la première fois de son histoire, une délégation malienne conduite par Moustapha Ben Barka, Ministre de l'Industrie et de la Promotion des Investissements, et Abdel Karim Konaté, Ministre du Commerce, venue présenter à nos adhérents les opportunités d'affaires du Mali. Suite à ce forum adhérents, l'organisation d'une mission de prospection sur mesure au Mali a été actée et d'autres sont déjà en cours de planification pour l'année 2015 vers de nombreux pays d'Afrique subsaharienne. Nous mènerons également deux missions d'ici la fin 2014 sur les Foires Internationales de Bamako et de Dakar. La vie associative de notre compagnie est également au cœur de nos préoccupations. Elle permet de conforter le socle de nos adhérents. L'une des actions nouvelles dans cette dynamique, en 2014, a été de concevoir des rencontres sur mesure entre les nouveaux adhérents de la CFCIM : « réseautage » et découverte des quelques 55 prestations d'accompagnement de la CFCIM font le succès de ce nouveau format de rencontres.

La formation est aussi un sujet qui me tient particulièrement à cœur. En plus de continuer à développer nos

relations avec nos partenaires, nous avons lancé, et c'est la nouveauté de 2014, le projet de développement d'un programme de formation en alternance au sein de notre Ecole Française des Affaires (EFA). Nous souhaitons que notre Campus réponde aux besoins de formation dans l'industrie, le commerce ou encore les services.

Quelles sont vos ambitions pour la Chambre ?

Fidéliser nos adhérents, par la qualité de nos services et de nos actions en favorisant une meilleure proximité et donc une meilleure maîtrise de leurs attentes, Continuer à développer l'action de la CFCIM en régions, véritable vecteur de croissance, Faire évoluer notre offre de salons et événements professionnels pour mieux cerner encore les besoins du marché et des entreprises et leur proposer des actions porteuses en matière de business, Accentuer nos efforts en direction de la France, en ayant la capacité d'accompagner les entreprises marocaines sur les marchés français, Poursuivre le développement de nos missions à l'international en affinant encore plus le ciblage des pays et des secteurs couverts pour accompagner de manière plus efficace les quelques mille femmes et hommes d'affaires que nous accompagnons chaque année, Conforter la place de la CFCIM au Maroc comme en France et à l'international. Dans un environnement où les lignes ne cessent de bouger, cela nécessite une présence institutionnelle forte, mais aussi une grande capacité de lecture et de décryptage des évolutions du Royaume et du continent auquel nous appartenons. ■

Propos recueillis par Florence CLAIR



Parcours

Tout au long de son parcours, Jean-Marie Grosbois a été amené à parcourir le monde : tout d'abord Officier de la marine marchande, Lieutenant sur la « Calypso » du Commandant Cousteau, il redevient terrien chez Coca-Cola Export Corporation, puis chez Pernod Ricard où il a occupé plusieurs postes à responsabilité pour assurer la direction commerciale France de Coca-Cola et d'Orangina. Il est également auditeur de l'IHEDN et de l'IHESI. Son aventure africaine débute en 1997 dans le groupe Castel à Ouagadougou au Burkina Faso, comme Directeur Général des Brasseries du Burkina. Puis il a été désigné par Pierre Castel pour gérer en 2003 la reprise par le Groupe des Brasseries et Glacières Internationales (appartenant à Pierre Castel), des Brasseries du Maroc détenues auparavant par l'ONA/SNI et dont il est aujourd'hui Administrateur Directeur Général.