


ECONOMIE

Maroc/Vietnam: Les niches identifiées

• **Produits agricoles, zones industrielles, coopération triangulaire**

• **Des exportateurs vietnamiens veulent accéder au marché marocain sans intermédiaires**

LE forum d'affaires maroco-vietnamien, tenu à Hanoï la semaine dernière, ne s'est pas contenté des habituelles expressions de volonté de travailler en commun. Les opérateurs, qui ont fait partie de la mission exploratoire, organisée par Maroc Export et présidée par le ministre du Commerce extérieur, ont insisté sur l'importance de passer aux choses concrètes. D'où l'intérêt des rencontres B to B organisées au lendemain de cet événement. Les hommes d'affaires vietnamiens, et les représentants des différents groupements sectoriels ont montré un grand intérêt pour les opportunités des échanges avec le Maroc.

Du côté marocain, plusieurs domaines de coopération ont été aussi identifiés.

C'est le cas notamment dans le domaine industriel. La délégation marocaine a effectué une visite sur le site de l'une des plus grandes zones industrielles du Vietnam. Plusieurs grands groupes internationaux sont implantés à Hanoï, dont Canon, Nokia, Microsoft, Samsung... ils ont été

secteurs industriels, les investisseurs bénéficient d'une exonération totale durant 2 ans, puis de 50% durant 4 ans. A cela s'ajoutent des abattements sur l'IR pour les employés. Des incitations qui ont poussé les opérateurs marocains à s'interroger sur l'attractivité du cadre fiscal national. Au-

mené auprès de certains donneurs d'ordre, comme la holding Hapro, l'un des plus grands groupes multi-activités au Vietnam, doté de 40 filiales. Les responsables de ce groupe ont souligné que les relations commerciales avec le Maroc datent de plusieurs années, mais qu'ils étaient obligés de passer par l'intermédiaire de l'Arabie Saoudite.

Aujourd'hui, ils sont intéressés par certains produits agricoles comme les fruits, les légumes, l'huile d'olive, l'huile d'argan. Ils étudient actuellement les modalités de leur introduction dans la chaîne de distribution Hapro. Parallèlement, une autre étude sur le marché marocain est en cours de préparation, afin de passer outre les intermédiaires. Les responsables de cette holding devront reprendre contact prochainement avec Maroc Export, afin de les appuyer dans l'accès au marché africain, où ils sont déjà présents, notamment en Angola et au Mozambique. □

M. A. M.

Complémentarité dans l'offshoring

LE secteur pharmaceutique constitue également une autre niche qui intéresse les opérateurs marocains. Les représentants de ce secteur ont rencontré des opérateurs vietnamiens, qui ont mis l'accent sur la qualité des produits marocains, dont les normes dépassent ce qui est pratiqué au Vietnam. Mais si le potentiel et le besoin sont là, la complexité des procédures administratives risque de ralentir le processus. Autre secteur potentiel de coopération, l'offshoring. Les représentants de la Fédération des sociétés technologiques ont rencontré des opérateurs vietnamiens, dont l'un figure dans le top-ten mondial. Les pourparlers devront se poursuivre prochainement. Surtout que cet opérateur gère des comptes français. D'où l'intérêt pour le Maroc qui peut favoriser une complémentarité de l'offre, avec une opérationnalité 24h/24, grâce au décalage horaire de 7 h. □

attirés par les différents avantages mis en place. Au niveau fiscal, les entreprises technologiques qui veulent s'implanter au Vietnam bénéficient d'une exonération totale durant les quatre premières années, puis de 50% pour 9 ans. Pour les autres

aujourd'hui, les investisseurs étrangers participent à hauteur de 30% de l'ensemble des exportations vietnamiennes.

Par ailleurs, jusqu'à maintenant, les produits exportés vers ce pays restent peu diversifiés. D'où l'effort de vulgarisation,

*Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com*