

Offshoring : les professionnels déplorent une perte de compétitivité

Le marché de l'offshoring marocain vivrait sur ses acquis, laissant filer de nombreuses opportunités d'investissements, à en croire la profession qui appelle à plus de visibilité sur le prochain dispositif fiscal entre autres. Les incitations qui courent jusqu'à la fin de l'année seront-elles maintenues, modifiées ou tout bonnement annulées ? s'interroge l'Apebi. Une question d'autant plus cruciale que le Maroc est challengé par d'autres pays jugés plus compétitifs.

L'écart de coûts entre Fès et Casablanca dépasse les 20%.

C'est l'un des métiers mondiaux du Maroc dont les réalisations sont souvent données en exemple. Et pourtant ! Les professionnels de l'offshoring tirent aujourd'hui la sonnette d'alarme, à quelques mois de l'expiration des avantages fiscaux accordés au secteur en 2005 pour une durée de 10 ans.

C'est que l'heure est grave. L'offshoring marocain est devenu moins compétitif, les coûts augmentent, la concurrence d'autres pays, notamment d'Afrique

subsaharienne, est de plus en plus acerbe et le manque de visibilité fait fuir les investisseurs. C'est en tout cas le tableau que brosse la Fédération des technologies de l'information, des télécommunications et de l'offshoring (Apebi), qui négocie actuellement une stratégie sectorielle avec le ministère du Commerce et de l'industrie à l'horizon 2020. «Le secteur manque de visibilité pour le moment. Il regroupe surtout des investisseurs étrangers, qui établissent des business plans sur deux ou trois années. Des avantages sont proposés dans l'ancien plan relatif aux incitations fiscales en faveur du secteur. Mais nous ne savons pas s'ils seront reconduits, réaménagés ou tout simplement annulés», souligne Saloua Karkri Belkeziz, vice-présidente de l'Apebi et présidente de GFI Maroc.

Pour rappel, un dispositif incitatif avait été mis en place en 2005 dans le cadre du Plan Émergence. À la fin de l'année, il sera caduc. Ce qui fait dire aux professionnels que les investisseurs manquent de visibilité.

Selon la vice-présidente de l'Apebi, l'offshoring marocain a été très compétitif au départ, surtout en 2005. Le démarrage du site Casanearshore a boosté la filière. Deux à trois années après, la crise en Europe a fait que des pays comme le Portugal ou l'Espagne sont devenus beaucoup plus compétitifs. «Au Maroc, nous sommes restés sur des acquis. Entretemps, les frais et les salaires ont augmenté, ainsi que les charges locatives à Casanearshore», déplore un opérateur.

Dans cette plateforme casablancaise, des sociétés, qui évoluent notamment dans les sous-branches du BPO-ITO, ont déménagé pour s'installer au centre-ville de Casablanca ou carrément dans d'autres villes. Et pour cause ! Le loyer est devenu cher.

GFI, par exemple, envisage un projet d'extension à Fès. Entre cette ville et Casablanca, l'écart de coûts dépasse les 20%. D'autres opérateurs ont opté pour des extensions hors Maroc, comme Atos qui a préféré investir au Sénégal.

Les professionnels évoquent aussi un autre frein, celui de l'homologation par l'Union européenne pour la protection des données personnelles. Une homologation que «nous n'arrivons toujours pas à obtenir ici au Maroc», regrette Saloua Karkri Belkeziz. «C'est un dossier qui reste bloqué au niveau de l'Union européenne, du coup des projets ne peuvent pas sortir de cette zone, parce qu'ils veulent avoir la garantie que leurs données seront protégées», explique-t-elle.

Rappelons que le Plan Émergence de 2005 se donnait pour objectif un chiffre d'affaires à l'export de 15 milliards de dirhams et 100.000 emplois à l'horizon 2015. Or, selon les professionnels, les recettes d'exportations du secteur n'ont pas dépassé la moitié en 2014. ■