

Tanger: Les entrepreneurs de Paca en force

• **Après l'appui du développement, le business**

• **Une cinquantaine d'hommes d'affaires prospectent dans la région**

• **L'automobile, le maritime et l'aéronautique, les secteurs prioritaires**

LA France entend bien profiter du climat serein qui caractérise les relations avec le Maroc. Après diverses autres régions, c'est au tour de la région de Provence Alpes Côte d'Azur (PACA), d'entamer un périple vers le Nord du Maroc. Un groupe d'une cinquantaine de membres, dont une partie composée d'hommes d'affaires a fait le déplacement à Tanger en début de semaine. Il est présidé par Michel Vauzelle, président de la Région Paca qui donnera le ton officiel à la rencontre. Pour Paca, la région du nord du Maroc n'est pas une «terra incognita», loin de là. Les deux régions ont tissé

des liens de collaboration qui date du début de l'an 2000 et lors de cette visite d'affaires, ce n'est que la continuation d'un processus déjà enclenché. Mais en plus de la dimension de développement s'est greffée depuis peu une composante

Noutary, délégué du cabinet Anima d'investissement et de networking. En effet, les secteurs disposent de nombreux points communs qui facilitent les mises en contact et les occasions de rencontre entre opérateurs des deux



*Le port de Marseille, qui accueille les Dacia produites à Tanger à destination du marché français veut faire plus et mettre en place une véritable connexion maritime pour camions et conteneurs
(Ph. Paca Infos)*

économique que les responsables et hommes d'affaires de la région française entendent exploiter.

Mais à l'inverse d'autres régions de l'Hexagone, Paca, en plus d'une excellente connaissance du territoire, affiche de grandes similarités, selon Emmanuel

rives. C'est le cas du domaine industriel en matière de l'automobile, mais aussi de l'aéronautique, très présente du côté de Marseille, sans oublier le maritime, l'un des plus grands points communs entre les deux territoires. C'est sur ce point aussi qu'il y a le plus de

potentiel, peu d'efforts ont été menés pour élever la coopération dans ce domaine avec d'autres régions françaises. A titre d'exemple, les ports de Marseille et de TangerMed ne disposent pas de connexions directes à part quelques lignes dédiées au Fret, selon Georges Oberlé, responsable commercial auprès du Grand Port Maritime de Marseille. Pour ce dernier, il s'agit de mettre en place une connexion directe pour porte-conteneurs et camions TIR qui pourrait concurrencer la liaison existante avec le port de Sète. «Nous envisageons de cibler les marchés de destination que sont l'Allemagne et l'Angleterre afin de leur montrer les avantages du transport maritime via Marseille à partir de Tanger face au coût et à la pollution que suppose l'alternative terrestre via la France et l'Espagne», explique ce dernier. Mais pour lui, la bataille n'est pas gagnée d'avance car la connexion a besoin de grands bateaux plus rapides pouvant assurer la connexion en moins de 34 heures mais dont les coûts de traversée peuvent être plus élevés. □

**De notre correspondant,
Ali ABJIU**

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