

Interview de Jean-Marie Grosbois

Propos recueillis par Aissa Amourag

"Notre **action** au Maroc s'oriente aussi vers les **PME**"



ECLAIRAGE. Le président de la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc, évoque une grande volonté de la France de reconquérir sa place de premier partenaire commercial du Maroc.

- **Maroc Hebdo:** Une importante délégation du MEDEF, syndicat patronal français, s'est rendue au Maroc les 10 et 11 mars 2016. Quel bilan dressez-vous de cette visite d'affaires?

- **Jean-Marie Grosbois:** Il est encore prématuré de faire un bilan exhaustif de cette visite. Ce que l'on en retient, c'est que nous avons reçu la visite de 100 entreprises, dont la grande majorité étaient des PME. C'est un fait marquant, qui montre que l'action de la France vers le Maroc s'oriente aussi vers les PME/PMI, en plus de celle des grands groupes. De nombreuses visites et échanges ont été effectués durant ces 2 jours d'activité, denses et instructifs pour la délégation française.

- **Maroc Hebdo:** On a véhiculé l'idée selon laquelle la France veut accéder aux marchés africains à travers le Maroc. La France a-t-elle réellement besoin du Maroc pour investir en Afrique?

- **Jean-Marie Grosbois:** Ce que l'on peut noter, nous, à notre niveau à la

Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM), c'est que, depuis 2 ou 3 ans, la grande majorité des entreprises françaises qui investissent au Maroc ont, dans leur vision et leur stratégie, un développement vers l'Afrique subsaharienne à partir de la base Maroc. A ce titre, la CFCIM a, depuis quelques années, mis en place des missions de prospection B-to-B en Afrique, au cours desquelles des entreprises marocaines et des entreprises françaises basées au Maroc se joignent à nos délégations de femmes et hommes d'affaires pour prospecter ces marchés.

- Maroc Hebdo: La France, qui était premier partenaire économique du Maroc, est reléguée au deuxième rang, après l'Espagne. Pourquoi cette perte de vitesse dans les relations franco-

poursuit son développement dans les métiers mondiaux identifiés au Maroc. C'est le cas du secteur de l'automobile avec Renault et PSA Peugeot Citroën, mais aussi de l'aéronautique avec la poursuite des partenariats initiés. Elle continue également à œuvrer pour reconquérir sa position de leader dans l'agriculture et l'agroalimentaire.

Par ailleurs, le travail effectué par les autorités françaises sur le Maroc va aussi dans le sens de la recherche de nouvelles niches de partenariat entre les deux pays et je pourrais citer, à titre d'exemple, la santé, le bien-être, l'environnement et les villes nouvelles.

- Maroc Hebdo: Quel est le rôle joué par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc en faveur de la promotion de l'investissement français au Maroc?

Ces investisseurs potentiels sont également rencontrés par nos équipes dans le cadre des «journées-pays» que nous organisons dans les Chambres de Commerce et d'Industrie de France (une quarantaine par an). Par ailleurs, notre partenariat exclusif, via la Délégation de Service Public de Business France, que la CFCIM détient au Maroc, nous permet également d'être une porte d'entrée pour les investisseurs français qui nous viennent directement par ce biais.

Enfin, je tiens à signaler que l'accompagnement des investisseurs français sur le Maroc se fait également, par nos équipes, grâce au partenariat que nous avons su nouer avec les autorités marocaines, qu'il s'agisse des ministères, de Centres régionaux d'Investissement, des Administrations centrales et locales ou encore des Offices.

- Maroc Hebdo: On constate que les constructeurs automobiles français sont les plus présents au Maroc. Pourquoi d'autres groupes ne s'intéressent-ils pas autant à notre pays?

- Jean-Marie Grosbois: Je rappelle que les grands groupes français se sont intéressés au Maroc bien avant Renault et PSA Peugeot Citroën, preuve en est la présence de 36 des entreprises du CAC 40 sur le Royaume.

- Maroc Hebdo: Que pensez-vous de l'évolution du climat des affaires au Maroc?

- Jean-Marie Grosbois: Beaucoup de choses ont été réalisées depuis le début des années 2000. Il reste néanmoins encore des aspects à faire évoluer. L'Administration marocaine, à haut niveau, est consciente des enjeux et des difficultés à surmonter, en témoignent l'instauration du Comité National de l'Environnement des Affaires et, plus récemment, des Comités Régionaux de l'Environnement des Affaires ■

"La grande majorité des entreprises françaises qui investissent au Maroc ont, dans leur vision, un développement vers l'Afrique subsaharienne."

marocaines?

- Jean-Marie Grosbois: Certes, la France a perdu sa place de premier partenaire commercial du Maroc, mais il faut rappeler qu'elle reste le premier investisseur, le premier bailleur de fonds et le premier émetteur de touristes pour le Royaume. Par ailleurs, la CFCIM, en partenariat avec l'Ambassade de France au Maroc et son Service Economique Régional, ainsi que la Section Maroc des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, œuvre dans le sens de repositionner la France comme premier partenaire commercial.

- Maroc Hebdo: Comment s'y prend-elle?

- Jean-Marie Grosbois: La France

- Jean-Marie Grosbois: La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc accompagne depuis de très nombreuses années les investisseurs français sur le Maroc. Cet accompagnement se concrétise chaque année par l'implantation de plus d'une cinquantaine d'entreprises françaises, en moyenne, au Maroc. Nos chiffres révèlent également que ces créations d'entreprises concernent les 3 secteurs d'activité: l'industrie pour 18%, le commerce pour 22% et les services pour 60% d'entre elles.

A côté de cela, chaque année, plus de 250 entreprises françaises sont accompagnées par nos services dans le cadre de missions de prospection B-to-B au Maroc.