



## Plusieurs temps forts viendront rythmer le CFIA Maroc 2016

Particulièrement active dans ses murs et en dehors, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc propose aux entreprises marocaines et françaises de nombreux services, rencontres professionnelles, missions et salons. Pour FOOD Magazine, le Directeur Général de la CFCIM revient sur l'activité de la Chambre et les temps forts du CFIA Maroc, rendez-vous dédié aux professionnels de l'agro-industrie qui ouvrira ses portes le 27 septembre prochain.

**FOOD Magazine**  
A quelques semaines de l'ouverture du Carrefour des Fournisseurs de l'Industrie Agroalimentaire (CFIA) Maroc, quels sont les chiffres-clés de la 5<sup>ème</sup> édition ?

**Philippe Confais**

Pour cette 5<sup>ème</sup> édition, 5.000 visiteurs professionnels sont attendus, issus de toutes les filières de l'agroalimentaire. Ces visiteurs auront l'occasion de découvrir plus de 250 entreprises exposantes opérant dans 5 secteurs de l'agro-industrie : les ingrédients et PAI, les équipements et procédés, les emballages et conditionnements, l'hygiène et la qualité et enfin le transport, le stockage et la manutention. Depuis 2005, cet événement technique accompagne les entreprises des différentes filières de l'agroalimentaire dans leur déploiement stratégique et réunit dans un même espace toutes les solutions et innovations répondant à leurs besoins. Le CFIA Maroc bénéficie des égides du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime et du Ministère de l'Industrie, du

Commerce, de l'Investissement et de l'Économie Numérique, ainsi que du soutien de la société AFE Distributions en tant que sponsor officiel de l'évènement.

**Entre crise économique et contexte géopolitique régional, les étrangers ne sont-ils pas freinés dans leur prospection au Maroc ?**

Bien au contraire, au niveau de la région, le Maroc reste un pays stable, aussi bien du point de vue économique, que politique et sécuritaire. De ce fait, les opérateurs étrangers qui souhaitent investir à l'international ont plus de facilités à venir et à s'implanter au Maroc. Autre argument et non des moindres : la position géographique du Maroc et son développement à l'international sur certains pays du continent africain légitiment sa position de hub vers l'Afrique. Ce positionnement représente, de ce fait, une formidable opportunité pour les exposants étrangers qui ciblent le marché africain dans sa globalité.

**Comment comptez-vous attirer les visiteurs professionnels du Maghreb et d'Afrique subsaharienne ?**

Pour attirer des visiteurs professionnels de l'étranger, nous nous appuyons sur plusieurs relais : les visiteurs étrangers qui ont déjà pris part aux éditions précédentes du CFIA en France, le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie de France et des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'International, qui relaient l'information auprès de leurs entreprises ressortissantes, ainsi que sur une campagne de Relations Publiques qui est, d'ores et déjà, en place sur certains pays africains ciblés (Sénégal, Côte d'Ivoire, Tunisie et Algérie). Enfin, des opérations spéciales de promotion en Afrique ont été organisées, comme en juillet dernier, à l'occasion d'une conférence de presse tenue à Dakar pour informer et mobiliser les décideurs sénégalais de l'agro-industrie.

Suite page 24-25

## Quel volume d'affaires a été réalisé lors de la dernière édition ?

Il est assez difficile de mesurer le volume d'affaires réalisé sur un événement dans la mesure où les exposants ne nous communiquent pas forcément ces informations pour des questions de confidentialité. Par ailleurs, le cycle de vente sur des prestations industrielles, souvent sur-mesure, est assez long. Ce que nous pouvons noter d'après l'enquête de satisfaction post-événement du CFIA Maroc 2014, c'est que 85 % des exposants souhaitent renouveler leur participation en 2016, ce qui indique qu'ils ont pu rencontrer sur l'évènement une cible qualifiée intéressante pour eux.

## Quelles seront les grandes nouveautés cette année ?

Plusieurs temps forts viendront rythmer le CFIA Maroc 2016, en particulier les nombreuses conférences et animations qui seront organisées tout au long de l'évènement. En direct des plateaux TV, experts et opérateurs des secteurs privé et public débattront des différentes problématiques de l'agroalimentaire en proposant des solutions concrètes, ainsi que de nouvelles pistes de réflexion au cours d'émissions TV qui seront retransmises via le web dans plusieurs pays. La thématique centrale de l'édition 2016 portera sur les leviers de la compétitivité de l'industrie agroalimentaire. Enfin, suite à la demande de plusieurs industriels participant à l'évènement, nous avons rajouté le secteur du transport, du stockage et de la manutention : ce sont aujourd'hui des points essentiels dans l'industrie de manière générale, puisqu'ils constituent un levier de compétitivité important, surtout à l'export.

## Combien de sociétés participeront aux Trophées CFIA Maroc ?

La 1<sup>ère</sup> édition des trophées CFIA Maroc avait été bien accueillie, aussi bien par les candidats que par les membres des jurys. En effet, c'est une très bonne opportunité pour les entreprises candidates de présenter leur savoir-faire et leurs innovations. Pour le jury, composé de dirigeants issus des plus grandes industries de l'agroalimentaire, ces trophées leur donnent accès à un aperçu rapide des différentes solutions leur permettant d'améliorer leur productivité. Comme en

2014, les trophées se répartissent en 4 catégories : ingrédients et PAI, équipements et procédés, emballages et conditionnements, hygiène et qualité. Pour cette édition, le nombre de participants est limité à 10 sociétés par trophée.

## Combien d'entreprises la CFCIM accompagne-t-elle chaque année ?

La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc accompagne depuis son origine 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, sur le territoire national. Nos chiffres révèlent également que ces créations d'entreprise s'opèrent dans les 3 secteurs d'activité suivants : l'industrie pour 18 %, le commerce pour 22 % et les services pour 60 % d'entre elles.

A côté de cela, chaque année, plusieurs centaines d'entreprises françaises sont accompagnées par nos services dans le cadre de missions de prospection B to B au Maroc.

Ces investisseurs potentiels sont également rencontrés par nos équipes dans le cadre des « Journées Pays » que nous organisons notamment dans les Chambres de Commerce et d'Industrie de France (une quarantaine par an). Celles-ci nous permettent de promouvoir la destination Maroc pour les investisseurs français. Une présentation des opportunités d'affaires au Maroc leur est faite avec une mise en évidence des aspects juridiques, fiscaux ou encore réglementaires spécifiques au Royaume. Par ailleurs, le partenariat exclusif que nous avons avec Business France au Maroc, dont nous sommes délégués de service public, nous permet aussi d'être une porte d'entrée pour les opérateurs français qui nous arrivent directement par ce biais.

L'accompagnement des investisseurs français sur le Maroc se fait également par nos équipes grâce aux relations de confiance que nous avons su nouer notamment avec les administrations marocaines, qu'il s'agisse des Centres Régionaux d'Investissement, des administrations centrales ou locales, ou encore des Offices, sur l'ensemble du Royaume.

En outre, nous accompagnons aussi les entreprises marocaines dans le

développement de leurs affaires à l'international, notamment à travers les nombreuses missions de prospection que nous organisons chaque année sur des salons professionnels en France et à l'international. Ce sont ainsi quelque 700 dirigeants qui partent chaque année en prospection avec nos chargés de missions.

En 2015, nous avons lancé un nouveau format de missions : les missions de prospection B to B multisectorielles en Afrique subsaharienne. Chaque mission rassemble une vingtaine d'entreprises pour lesquelles nous organisons des programmes de rendez-vous d'affaires B to B avec les opérateurs ciblés dans leurs secteurs d'activité. A chaque fois, une présentation de l'environnement des affaires du pays hôte est aussi réalisée dans le cadre d'un séminaire d'information. Nous avons déjà effectué des missions en Côte d'Ivoire, au Togo, au Sénégal et au Ghana. Deux autres missions sont encore prévues au dernier trimestre 2016, au Gabon et au Cameroun.

## Qu'en est-il plus particulièrement de votre aide à la résolution de litiges ?

Parce que les transactions commerciales ne sont pas toutes des succès, la CFCIM a mis en place, depuis plusieurs années, en partenariat avec le Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP), un Centre de Médiation pour l'Entreprise (CME) afin de résoudre les conflits commerciaux sans passer par la voie judiciaire. En effet, la médiation est un outil de résolution particulièrement adapté aux conflits commerciaux. Rapidité, efficacité, confidentialité, maîtrise des coûts et de la solution finale par les parties sont autant d'atouts qui répondent aux attentes des entreprises.

Aujourd'hui, le Centre de Médiation pour l'Entreprise de la CFCIM traite avec succès de nombreux cas de litiges d'entreprises en faisant intervenir des médiateurs agréés, tous formés au sein de ce même Centre.

Par ailleurs, nous disposons également d'un service de recouvrement des créances à l'amiable qui permet d'éviter la procédure judiciaire, tout en obtenant un recouvrement efficace, avec une communication régulière sur l'état d'avancement du dossier.

**Comment favorisez-vous le réseautage ?**

Le réseautage d'affaires est au cœur de nos activités. En plus des missions de prospection précitées et de l'organisation de salons professionnels (CFIA Maroc, Kimia Africa, etc.) et de business forums (Devcom, Solutions RH, Digital it days et Planète Entreprise), la CFCIM anime depuis de nombreuses années une vie associative très dense, avec différentes formules de rencontres pour ses adhérents.

Ainsi, la CFCIM reçoit, chaque mois, une grande personnalité politique et économique, un grand décideur ou un leader d'opinion marocain ou français dans le cadre de ses forums adhérents, pour entretenir la communauté des adhérents de sa vision de l'actualité du moment et/ou des sujets qui incombent à ses activités. Les nombreux participants profitent de conférences à la pointe de l'actualité tout en développant leur réseau avant et après l'évènement. Parallèlement à ces forums, nous organisons, chaque semaine, 2 à 3 réunions d'information au profit de nos adhérents, à Casablanca, comme en régions (nous disposons d'un bureau de représentation dans les principales villes du Royaume : Agadir, Fès, Marrakech, Meknès, Oujda, Rabat et Tanger). Animées par des experts, ces rencontres constituent une source d'information et de solutions utiles et efficaces, une véritable boîte à outils pour les managers, tout en favorisant un réseautage concret avant et après la rencontre, notamment à l'occasion du petit-déjeuner, de la pause-café ou du cocktail.

Cette année, nous avons mis en place deux nouveaux formats d'évènements fortement axés sur la mise en relation. Nous avons ainsi lancé les after-works 100 % B to B de la CFCIM, qui ont lieu le premier lundi de chaque mois et qui rassemblent notre communauté d'affaires dans un lieu convivial, favori-

sant les rencontres, les échanges et la création de courants d'affaires.

Nous avons également mis en place des déjeuners networking qui, eux, ont lieu à la CFCIM, avec des invités-experts intervenant dans leurs domaines respectifs, sur une thématique prédéfinie, auprès d'un public cible, le tout autour d'un cocktail convivial et d'un déjeuner avec un espace de débats.

**Quels sont les prochains salons et missions, qui pourraient intéresser les agro-industriels marocains ?**

Nous avons effectivement une programmation de missions sur des salons professionnels à l'international cette fin d'année. Pour ceux qui concernent directement l'industrie agroalimentaire, nous proposons :

- le SIAL, du 16 au 20 octobre 2016 à Paris,
- EQUIPHOTEL, du 6 au 10 novembre 2016 à Paris,
- ALL4PACK (ex-EMBALLAGE & MANUTENTION), du 14 au 17 novembre 2016 à Paris.

Par ailleurs, la programmation 2017 de tous nos salons, évènements professionnels et missions de prospection sera disponible dès cette fin d'année sur notre site web.

**Vous avez initié la création de 4 parcs industriels. Quelle est leur situation aujourd'hui ?**

Les parcs industriels de la CFCIM fonctionnent sur le modèle de la formule locative longue durée, qui permet aux industriels de bénéficier de lots de terrain et de bâtiments industriels prêts à l'emploi à tarifs préférentiels et sans avoir à avancer de mise de fonds, souvent très conséquente, pour le foncier. Les parcs sont totalement équipés, sécurisés et offrent de nombreux services de proximité pour les entreprises.

Notre 1<sup>er</sup> parc industriel, situé à Bouskoura, a été inauguré par Sa Majesté

Le Roi Mohammed VI le 13 mai 2004. Entièrement commercialisé, il accueille une centaine d'entreprises.

Le 2<sup>ème</sup> parc industriel de la CFCIM est celui d'Ouled Salah. Il s'étend sur une superficie de 32 hectares et accueille 121 entreprises. L'innovation apportée sur ce parc est la mise à disposition, en plus des lots de terrain nus, de bâtiments industriels prêts à l'emploi.

Le 3<sup>ème</sup> parc industriel de la CFCIM, actuellement en cours de commercialisation, est à Settat. Conçu sur une superficie de 20 hectares, sa capacité d'accueil est de 85 entreprises.

Le 4<sup>ème</sup> parc industriel de la CFCIM, l'Ecoparc de Berrechid, s'étend, quant à lui, sur une superficie de 61 hectares et aura une capacité d'accueil de près de 200 entreprises. La particularité de ce projet est qu'il sera réalisé et géré selon la norme HQE (Haute Qualité Environnementale) Aménagement. Il a d'ailleurs décroché, le 8 décembre 2015, en marge de la COP21, la certification internationale Haute Qualité Environnementale (HQETM) Aménagement, décernée par CERWAY.

A terme, nos 4 parcs accueilleront 500 entreprises industrielles et auront généré quelque 25 000 emplois directs, sans parler des emplois indirects.

**Quels sont, désormais, les projets et les ambitions de la CFCIM ?**

Les projets foisonnent à la CFCIM et si je devais n'en retenir que deux, il y aurait bien évidemment la participation à la COP22 en cette fin d'année, dans le cadre notamment d'un Pavillon France sur la Zone Innovation, et aussi la volonté de former de manière très opérationnelle les intervenants de la filière agricole marocaine, projet que nous allons conduire en partenariat avec les autorités de nos deux pays. ■

**Propos recueillis par Florence CLAIR**



**Parcours**

Philippe Confais rejoint la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) le 4 janvier 2010 pour y occuper le poste de Directeur Général Adjoint. Dès le 4 avril 2011, il est promu Directeur Général de la CFCIM. Avant d'arriver au Maroc, il a occupé, pendant près de 20 ans, le poste de Secrétaire Général de l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (UIMM) et de l'Union des Industries Chimiques (UIC) de Champagne-Ardenne, dans le giron du Mouvement des Entreprises de France (MEDEF). Il a également eu l'honneur de recevoir la médaille de Chevalier dans l'Ordre National du Mérite le 21 avril 2015.