

Zones Franches Désormais, les sociétés installées en zones franches sont autorisées à vendre sur le marché local leurs produits finis à hauteur de 15% de leur chiffre d'affaires à l'export. Une mesure qui vise à booster l'attractivité des zones franches du Royaume, et qui suscite un fort engouement depuis. Du pain béni pour les banques offshores, qui se frottent les mains. PAR **ROLAND AMOUSSOU**

Les banques offshores se frottent les mains

C'est un soulagement pour les sociétés opérant dans les zones franches du Royaume. Depuis avril, elles sont autorisées à vendre une partie de leurs produits finis sur le marché local à hauteur de 15% de leur chiffre d'affaires à l'export. Une mesure prise par l'administration des douanes et le ministère de l'Industrie en guise d'incitation pour encourager ces entreprises, qui normalement ont une vocation exportatrice exclusive. Elle vise aussi à renforcer l'attractivité des zones franches du Maroc, de sorte à séduire de nouvelles sociétés désireuses de s'y implanter. Toutefois, même s'il ne s'agit pour le moment que d'une mesure qui va servir de test pendant un an pour permettre aux autorités d'évaluer son impact sur l'activité et voir si oui ou

LE CHIFFRE

687 millions DH

c'est le **Produit Net Bancaire** des six banques offshores à fin 2016.

non il faut la pérenniser, les banques offshores se frottent d'ores et déjà les mains. Car, de l'avis de plusieurs banquiers, cette mesure devrait doper l'activité, et il y a de fortes chances qu'elle devienne pérenne après les douze mois de test. Du coup, les filiales offshores des banques de la place se mobilisent fortement. «Attijari International Bank (AIB) a mis en place une offre spéciale à destination des entreprises installées en zone franche, qui couvrent l'ensemble de

leurs besoins en termes de gestion financière. Nous sommes engagés pour accompagner les autorités marocaines dans leurs projets de construction de nouvelles zones offshores, et notre ambition est de couvrir de nouvelles zones franches en commençant par Kenitra (AFZ), Casablanca (MIDPARC), puis l'ensemble des autres zones au fur et à mesure de leur développement », confie Mohamed Benjelloun, Directeur général d'Attijari International Bank, la banque offshore du groupe Attijariwafa bank.

Des perspectives prometteuses pour les banques

Même son de cloche aussi chez BNCI qui table sur des perspectives prometteuses. «Nous souhaitons maintenir notre soutien au financement de la croissance de l'activité de nos clients installés en zones franches. Nous sommes leaders dans le domaine de l'offshore et en mesure de proposer des solutions digitales innovantes, telles que des outils de cash management interopérables avec les outils de gestion ERP de nos clients, permettant ainsi une gestion optimale et à

ASMA CHARKI, Executive Partner, Head of Tax chez Mazars

Challenge : Quelle analyse faites-vous de cette mesure ?

Asma Charki : C'est effectivement une mesure qui a été introduite par la note circulaire n°5779/300 de l'Administration des Douanes et des Impôts Indirects du 9 avril dernier. Cette mesure vient compléter le dispositif incitatif mis en place en faveur des sociétés installées dans les zones franches qui leur permet déjà de vendre sur le territoire assujéti des demi-produits et des biens d'équipement. Il reste bien entendu que ces ventes réalisées sur le marché local sont considérées comme des importations et sont, par conséquent, passibles des droits de douane actuellement en vigueur et de la TVA. Dans le même contexte, la Loi de Finances 2018 a introduit au niveau de l'article 164-bis du Code des Douanes et des Impôts Indirects, un régime fiscal particulier en faveur des mises à la consommation dans le territoire assujéti des marchandises fabriquées dans les zones franches d'exportation et ce, dans une proportion maximale de 30% du chiffre d'affaires annuel à l'exportation. Ces marchandises seront



passibles du droit d'importation préférentiel de 2,5% par dérogation au régime de droit commun.

Challenge : Cette nouvelle mesure d'incitation peut-elle concrètement changer la donne et booster l'attractivité des zones franches du Royaume ?

Sur la finalité de la mesure, je pense qu'elle permettra de promouvoir les transactions commerciales entre les sociétés installées en zones franches et celles établies sur le territoire assujéti lorsqu'elles souhaitent commercialiser une quote-part de leurs produits finis sur le marché local. Certes, les sociétés installées en zones franches d'exportation ont une vocation

exportatrice exclusive, mais dans certaines situations, leurs produits finis sont demandés par le marché local, ce qui impliquait – avant cette nouvelle disposition – l'exportation des produits finis des zones franches vers l'étranger et leur réimportation par les opérateurs marocains avec tout ce que cela implique en termes de logistique, de délais et de coûts...

distance de leurs transactions et trésorerie au quotidien...», précise Tarik Raghieb, Directeur général de BMCI Banque Offshore. Chez Crédit du Maroc aussi, on se prépare. «*Notre ambition est d'accompagner les investissements en cours ou projetés dans les zones franches en termes de conseil, de financement et de banque au quotidien*», confie le top management, ajoutant que la banque offshore du groupe a vocation de devenir un acteur de référence dans l'accompagnement financier des investisseurs étrangers sur les zones franches notamment dans les écosystèmes de l'automobile, de l'aéronautique, et des énergies renouvelables. «*Nous voulons renforcer notre position auprès des multinationales au Maroc, sachant que les secteurs de l'Automobile, de l'Aéronautique et des énergies renouvelables sont des axes prioritaires de développement de la banque sur le marché Corporate*», poursuit-il. Pour attirer la clientèle, les différentes banques rivalisent d'offres et misent sur le «*sur-mesure*». «*Nous mettons à la disposition des clients des solutions de financement sur-mesure, innovantes et structurantes tout au long du cycle de développement de leurs entreprises*

PLUSIEURS DÉFIS ENCORE À SURMONTER

Toutefois, certains défis subsistent selon plusieurs banquiers. Ces derniers déplorent ainsi le nombre limité de sociétés actuellement installées en zones offshores. «*Cela freine les investissements des établissements bancaires qui cherchent un retour sur investissement certain. Toutefois, nous sommes convaincus que le nombre d'investisseurs évoluera positivement dans les années à venir, grâce aux efforts conjoints du gouvernement et des institutions financières*», explique Mohamed Benjelloun d'Attijari International Bank. Il y a aussi une forte concurrence de la part de certaines banques étrangères qui interviennent parfois dans le financement à la source des projets réalisés au Maroc notamment en zone franche. Cependant, il reste fort à faire aux autorités pour pouvoir rendre attractives les zones franches du Royaume et attirer du monde, dans la mesure où de nombreux opérateurs implantés dans ces zones dénoncent le prix exorbitant du foncier, etc.

et ce, dès leur création», détaille Tarik Raghieb de BMCI Banque Offshore. Pour sa part, outre les différentes gammes de solutions disponibles, Banque Internationale de Tanger (filiale du Crédit du Maroc) a récemment signé une convention avec l'AMICA qui prévoit, en plus des conditions de financement avantageuses pour les entreprises adhérentes à l'AMICA et leurs salariés, l'organisation d'événements et de missions de prospection communes. Chez BMCI, on met en avant l'expertise et le savoir-faire du groupe BNP Paribas (maison-mère)

en la matière. «*Notre appartenance au groupe BNP Paribas, présent dans plus de 74 pays et doté d'un réseau de plus de 101 Trade Centers, est un atout majeur qui nous permet d'accompagner notre clientèle multinationale désireuse de solutions innovantes aux standards internationaux en matière de Project Finance, Working Capital Cash Management, etc.*», précise le directeur général Tarik Raghieb. Pour rappel, à fin 2016, les 6 banques offshores ont enregistré un Produit Net Bancaire de 687 millions de DH, en hausse de 14% contre 24% en 2015. ■