



CHIFFRES CLÉS

Pop. en M	PIB/hab. (USD)	Croissance PIB (%) 2016	Croissance PIB (%) 2017	Note env ^t des affaires
34,5	3 004	1,2	4,3	A4

Source : Coface 2018

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

Taille du marché

Tendances

- ▶ Le Maroc est 1^{er} producteur et exportateur mondiale de sardines et l'un des premiers exportateurs d'algues et de farine de poissons.
- ▶ 85 % des produits de la mer sont exportés. Ce chiffre est en constante augmentation tout comme les importations.
- ▶ Le développement de la filière est accompagné par un plan spécifique, le Plan Halieutis, dont les objectifs sont d'augmenter la valeur des exportations marocaines (3,1 Mds USD d'ici 2020) et de développer les unités de valorisation des produits de la mer.
- ▶ Les pêcheurs européens jouissent de l'accord de pêche Maroc-UE (en cours de renégociation) qui permet à un certain contingent de navires d'accéder à la zone de pêche atlantique du Royaume sous condition d'amarrage et débarquement dans les ports du pays.

Évolutions

- ▶ Si les exportations sont destinées en majorité aux pays membres de l'UE (62 %), les marchés africains sont de plus en plus convoités (12 % des exportations). L'adhésion en cours du Maroc à la CEDEAO devrait renforcer cette tendance.
- ▶ La production est ainsi tirée par les exportations, mais aussi par la demande nationale, articulée entre une masse touristique en constante progression et une population soucieuse d'acquérir des produits frais et de qualité.

CHIFFRES DU SECTEUR

Production	1,33 Md EUR
Croissance annuelle du secteur	5 %
Importations	143 M EUR
Exportations	1,14 Md EUR
Littoral	3 500 km



La concurrence et le positionnement de la France

La concurrence locale / internationale

- ▶ La filière mer au Maroc est composée de :
 - 350 usines de valorisation, dont 190 unités de congélation et 50 unités de conserverie ;
 - 22 unités de production aquacole, dont 1 éclosier de coquillages.
- ▶ Les filières sont concentrées au sein des pôles traditionnels du secteur comme Safi, Agadir, M'diq ou encore Dakhla.
- ▶ L'Espagne et le Portugal ont vu leurs importations se multiplier ces dernières années, en particulier pour les produits frais de petits gabarits comme les anchois, les calamars, les maquereaux ou tout type de produits congelés.
- ▶ Le matériel destiné à la transformation des produits de la mer est quasiment exclusivement importé.

Le positionnement de l'offre française

- ▶ Le secteur de la mer est très concurrentiel. Ainsi, la place de la France est à redéfinir face aux Espagnols et Portugais qui sont jugés plus réactifs et agressifs sur le marché, notamment en matériel et investissement local.
- ▶ Si les importations françaises sont faibles, quelques importations de niche se démarquent comme celle des naissains d'huîtres françaises.
- ▶ Quelques-unes des plus importantes usines de transformation du Maroc sont tenues par des groupes français comme le Groupe MASSILLY qui détient la première unité de transformation du parc Haliopolis d'Agadir, ou la conserverie Miceli.

ATOUTS DE L'OFFRE FRANÇAISE

- ▶ Image de qualité des produits français.
- ▶ Similitudes et complémentarités de la production française et marocaine, comme la production d'huîtres, qui ouvrent de belles perspectives aux équipementiers et installateurs spécialisés.
- ▶ Importation de recettes françaises innovantes au Maroc comme les rilletes et terrines de poissons.



OPPORTUNITÉS POUR L'OFFRE FRANÇAISE

Installation d'industries de transformation halieutique

- ▶ A travers le plan Halieutis, le Maroc souhaite multiplier les unités de valorisation des produits de la mer clés en main et moderniser les unités déjà existantes. Ainsi, les actions se multiplient pour développer le secteur et attirer les investisseurs étrangers :
 - Création de zones propices à l'implantation comme l'écosystème Haliopolis à Agadir et la zone franche d'exportation à Dakhla ;
 - Accompagnement des projets par l'Agence Nationale de Développement de l'Aquaculture (ANDA) ;
 - Financements de la Banque de Projets, destinés à des partenaires potentiels souhaitant s'associer aux opportunités d'investissement offertes en aquaculture.
- ▶ Cette modernisation des infrastructures doit s'accompagner de formations pour l'utilisation de ces équipements.

Aquaculture

- ▶ En 2017, la production aquacole au Maroc s'élevait à 510 tonnes, composée à 72 % d'huître et 26 % de loup bar. Or, le potentiel non exploité de la filière est estimée à 380 000 tonnes.
- ▶ Afin de stimuler le secteur, l'ANDA a développé le plan d'aménagement aquacole, décliné au sein de 7 plans d'aménagements régionaux, propres à chaque zone géographique :
 - La baie de M'Diq, plan d'aménagement déjà actif ;
 - La côte d'Agadir, plan d'aménagement déjà actif ;
 - La baie de Dakhla, plan d'aménagement déjà actif ;
 - Le cap Spartel à Tanger, lancement du plan d'aménagement en 2018 ;
 - Le lagune de Marchica, lancement du plan d'aménagement en 2019-2020 ;
 - La zone Guelmin à Boujdour dans les régions du sud à fort potentiel ;
 - La zone d'El Jadida à Essaouira au sein duquel il existe déjà des fermes d'huîtres dans le lagune de Oualidia.
- ▶ Pour chaque zone, l'ANDA a lancé des appels à manifestation d'intérêts. 224 projets ont été retenus, dont 9 projets pilotes et expérimentaux sont envisagés au sein des 3 premières zones déjà actives.

SECTEURS PORTEURS

- ▶ Priorisation d'aquacultures d'algues biologiques et de moules.
- ▶ Logistique en mesure de respecter la chaîne de froid des produits frais et congelés.
- ▶ Besoins importants d'écloseries pour accompagner le développement de l'aquaculture.
- ▶ Formation et SAV pour l'utilisation des équipements modernes.
- ▶ Algothérapie.
- ▶ Modernisation de la flotte maritime.
- ▶ Création de fermes de crevettes, besoins en alevins.



CLÉS D'ACCÈS

Le profil des partenaires commerciaux / Approche commerciale à privilégier

- ▶ Actuellement, il existe beaucoup de partenariats marocains avec des entreprises européennes, notamment espagnoles, mais également russes. Les entreprises qui souhaitent se positionner sur le marché marocain choisissent donc de s'associer ou de s'implanter directement comme le groupe MASSILLY.
- ▶ Les importations de produits frais se font à travers les importateurs-distributeurs qui revendent les marchandises sur les marchés de gros ou directement auprès de la grande distribution ou des fournisseurs de restaurants.
- ▶ Concepts, emballages et packagings innovants, notamment en conserverie, pour se démarquer, gagner en compétitivité et répondre aux nouvelles attentes de consommation.

La réglementation spécifique

Installation d'industries de transformation halieutique

- ▶ Abaissement du taux de TVA pour l'importation de matériels destinés à la transformation des produits de la mer.
- ▶ Le Maroc et la France ont signé des accords de coopération au sujet de la non-double imposition :
 - Une retenue à la source de 10 % s'applique sur le montant hors taxe d'une prestation de service réalisée au Maroc par une entreprise non résidente ;
 - La retenue à la source est récupérable sous forme de crédit d'impôt en France sur production du justificatif fiscal marocain que le client doit faire suivre à l'entreprise.

Aquaculture

- ▶ Mesures incitatives décrétées en 2018 pour une mise en œuvre en 2019 : déductibilité de la TVA sur les alevins & naissains.
- ▶ Les importations de produits frais doivent se soumettre à une inspection du vétérinaire des douanes qui donne lieu à un certificat sanitaire vétérinaire.
- ▶ L'implantation d'une ferme aquacole doit être accompagnée d'une étude d'impact environnementale.

NIVEAU DE TAXATION

- ▶ Absence de droits d'importation sur les équipements industriels et les produits de la mer en provenance de l'UE.
- ▶ Taxe parafiscale à l'importation de 0,25 %.
- ▶ TVA de 20 %, sauf si régime spéciale.
- ▶ Réduction de la TVA de 20 % à 10 % pour l'importation de matériels destinés à la transformation des produits de la mer.



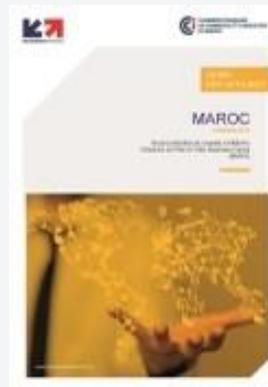
➔ POUR ALLER PLUS LOIN

PROCUREZ-VOUS LE GUIDE DES AFFAIRES BUSINESS FRANCE AU MAROC

Pour comprendre les spécificités commerciales de ce pays et vous aider à faire les bons choix : de l'information très opérationnelle assortie de conseils précieux. [Commandez-le...](#)

RETROUVEZ TOUTES LES PUBLICATIONS BUSINESS FRANCE SUR LE MAROC EN SUIVANT CE LIEN :

<https://export.businessfrance.fr/prestations/conseil/marches-et-secteurs/analyse-et-potentiel-de-marche-export.html>



➔ LES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

POUR CONNAÎTRE LES GRANDS RDV SUR LA FILIÈRE MER :

<http://www.programme-france-export.fr/>

SALONS :

Salon International de l'agriculture au Maroc (SIAM) - Meknès - annuel

Carrefour des Fournisseurs de L'industrie Agroalimentaire au Maroc (CFIA) - Casablanca - niannuel

Salon Halieutis - Agadir - annuel



 **GRÂCE AU V.I.E, DÉTECTEZ VOS FUTURS CHAMPIONS À L'EXPORT !**

@BF_VIE

N° azur 0810 659 659

export.businessfrance.fr/vie



NOUS CONTACTER

Chambre française de Commerce et d'Industrie du Maroc

15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca
Maroc

www.cfcim.org

Tel. : +212 (0) 522 43 96 49

Mail : ldelay@cfcim.org

© 2018 - BUSINESS FRANCE

Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse de Business France, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

Business France ne peut en aucun cas être tenu pour responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Business France ne saurait en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuels changements.