



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

Les banques ont vu en 2016, leurs marges d'intérêt fléchir. Elles continuent toutefois de disposer d'un bon niveau de capitalisation et réalisent de bonnes performances à l'étranger. Les créances en souffrance ont poursuivi leur tendance haussière du fait de l'allongement des délais de paiement des créances interentreprises. Le taux de marge moyen en 2016 de 51,8 % et taux de rentabilité de 20,4 %.

- ▶ **Assurance** : dégage une marge de solvabilité en couverture du risque de souscription largement supérieur au minimum réglementaire.
- ▶ **Banque privée** : en plein essor – la clientèle éligible aux services ne cesse d'augmenter, de même que les actifs sous-gestion
- ▶ **Bancassurance** : niveau des primes collectées entre 2014 et 2015 : +14,7 % - soit 654 M EUR. 11 banques sont autorisées à commercialiser des produits d'assurance. Parmi les produits les plus demandés : vie-capitalisation, assurance-maladie-accidents corporels- assistance-assurance crédit.
- ▶ **Bourse** : la volatilité boursière reste modérée – 78 capitalisations boursières. Bien que la liquidité du marché soit en hausse, elle demeure insuffisante.
- ▶ **Développement de la finance participative** délivrant des produits conformes à l'éthique et à la tradition islamique.
- ▶ **Casablanca Finance City (CFC)** place le Maroc comme hub économique et financier en Afrique.
- ▶ **Le Maroc est l'un des cinq premiers marchés bancaires en Afrique**, avec l'Afrique du Sud, le Nigeria, l'Égypte et l'Angola.

CHIFFRES DU SECTEUR

Assurances

CA 3,65 Mds EUR

Croissance 9,1 %

Banques

CA 1 110 Mds DH

Part du PIB 120 %

Fintech

CA 3,51 Mds EUR

Croissance 15,39%

Transaction électroniques (fin avril 2018)

En nombre 1,92 M (+30,3 %)

En valeur 140 M EUR (23,4 %)

Source : Conjoncture, Presse locale



La concurrence et positionnement de la France

La concurrence locale / internationale

- ▶ Les acteurs sont solides et se livrent une concurrence saine, mêlant opérateurs nationaux et géants internationaux.
- ▶ **Banques** : 19 opérateurs dont les principaux : ATTIJARI Wafa Bank (AWB), BMCE et la Banque Centrale Populaire (BCP), Credit du Maroc, CIH, CFG Bank, etc.
- ▶ **Assurances** : 3 banques en tête : ATTIJARI Wafa Bank (230 M EUR), BMCE (188 M EUR), Banque Centrale Populaire (110 M EUR).
- ▶ **Sociétés de financement** : 36 opérateurs parmi lesquels SALAFIN (BMCE), TSLIF (SAHAM ASSURANCE), VIVALIS SALAF (BCP), Credit EQDOM, SOFAC CREDIT, WAFASALF.
- ▶ 13 associations de **microcrédit**, dont AL BARAKA.
- ▶ Opérateurs dans le domaine du **conseil et de la stratégie** : Cabinet EFFYIS spécialisé dans la stratégie bancaire, centre monétique interbancaire, INADATCORE, etc.

Le positionnement de l'offre française

- ▶ **Banques** : filiales de plusieurs grands groupes français parmi lesquelles BMCI (BNP PARIBAS), SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, CREDIT DU MAROC (CREDIT AGRICOLE). CIC détient une partie du capital de BMCE BANK.
- ▶ **Assurances** : le groupe AXA est implanté au Maroc depuis 2000. Son activité repose sur l'assurance et la réassurance.
- ▶ **Sociétés de financement** : CETELEM (filiale de BMCI), EQDOM (détenue en partie par SOCIÉTÉ GÉNÉRALE).
- ▶ **Fintech** : FAMOCO propose une gamme de terminaux mobiles sécurisés basés sur Android, administrables à distance au moyen d'une plateforme MDM proposée en mode SaaS.

ATOUTS DE L'OFFRE FRANÇAISE

- ▶ 1^{er} grand pays européen pour l'usage d'internet dans les services bancaires.
- ▶ La finance pèse plus de 4 % du PIB français
- ▶ 750 entreprises dans la Fintech
- ▶ Gouvernance, traçabilité et audit
- ▶ Gestion des identités et des accès
- ▶ Sécurisation de la messagerie et des applications
- ▶ Protection des flux mobiles et WEB
- ▶ Sécurité de l'infrastructure et des équipements
- ▶ Audit, conseil et formation
- ▶ Infogérance et exploitation



OPPORTUNITÉS POUR L'OFFRE FRANÇAISE

Banques & Assurances

- ▶ Banques privées : sophistication des offres et des produits de placements en OPCVM, actions, épargnes assurances et produits structurés. La Société Générale a vu sa clientèle augmenter de 18 % depuis 2013 et la BMCI compte 1 400 clients pour env. 750 M EUR d'actifs en gestion.
- ▶ Développement des services autour des prestations proposées : crédit de trésorerie, crédit sur équipement, crédit immobilier, compte épargne, compte à vue, dépôt à terme, etc.
- ▶ Le secteur des assurances est en croissance constante. Loin d'avoir atteint le stade de maturité, il offre encore un important potentiel de développement en raison d'un taux de pénétration relativement faible des produits d'assurance et, surtout, des perspectives offertes par le marché africain.
- ▶ Par ailleurs, on attend un essor de la Fintech du fait de l'impulsion de la loi 103.12 liée notamment à la digitalisation des sociétés bancaires et au mobile banking. L'arrivée de nouveaux acteurs, le développement de Casablanca Finance City (CFC), l'ouverture de la finance marocaine à l'international, devraient générer de nouvelles opportunités.
- ▶ L'Afrique représente un marché de taille : 841 M EUR de profits tirés de l'Afrique depuis 2010 pour les trois grandes banques nationales (AWB, BCP, BMCE). Pour AWB, les implantations transfrontalières ont généré 30 % de son PNB et 22 % de ses bénéfices en 2016. De manière générale, la Banque Centrale du Maroc accorde une attention particulière à ces développements et met en place des systèmes de supervision, de surveillance, de contrôle et de suivi des implantations des groupes bancaires en Afrique.

Fintech

- ▶ Développement des services aux clients :
 - Création de porte-monnaie électronique pour paiement des facteurs, recharges téléphoniques, paiement des commerçants, etc.
 - Développement des applications : transferts de banque à banque, consultation du solde en temps réel, commande de chéquier, contact avec son conseiller, simulation de financement, paiement des factures et des taxes, etc.
- ▶ Ces nouveaux services permettent d'atteindre des clients éloignés géographiquement.
- ▶ Sécurisation des transactions numériques, sécurisation du E-commerce.
- ▶ Lutte contre la piraterie et le vol – système de vérification des chèques irréguliers - Blockchain

SECTEURS PORTEURS

- ▶ Digitalisation des transactions
- ▶ Transformation digitale des services
- ▶ Paiement sans contact
- ▶ Banques à distance
- ▶ Banques en ligne
- ▶ Portes monnaies électroniques
- ▶ Paiement mobile
- ▶ Sécurité dans la gestion des transactions bancaires
- ▶ Instant payment
- ▶ Open banking
- ▶ Lean Six Sigma
- ▶ Blockchain



CLÉS D'ACCÈS

Le profil des partenaires commerciaux / Approche commerciale à privilégier

- ▶ Répondre en direct aux différents appels d'offres lancés par les banques et autres opérateurs.
- ▶ Trouver un partenaire de représentation afin de se rapprocher des donneurs d'ordres.
- ▶ S'implanter localement en prévision des grands projets de transformation numérique des opérateurs.
- ▶ Rester en veille afin de saisir les projets en cours et à venir.
- ▶ Prendre attache avec différentes fédérations : Fédération marocaine des sociétés d'assurances et réassurances (FMSAR), Fédération nationale des agents et courtiers d'assurance au Maroc (FNACAM), Fédération des secteurs bancaires et financiers (FSBF), Fédération nationale des associations de microcrédit (FNAM), Groupement professionnel des banques du Maroc, Association professionnelle des sociétés de financement.

La réglementation spécifique

- ▶ Loi n°70.14 relative aux organismes de placement collectif immobilier.
- ▶ Dahir (loi) n° 1-02-238 du 3 octobre 2002 portant promulgation de la loi n° 17-99 portant code des assurances. De nombreuses lois, décrets et arrêtés complètent cette loi.
- ▶ Loi n° 33.06 relative à la titrisation des actifs (modifiée par la loi n°119.12 et par la loi n°05.14).
- ▶ Loi n° 41.05 relative aux organismes de placement en capital-risque, amendée par la loi n°18,14 et la loi n°70,14 relative aux organismes de placements collectives en immobilier.
- ▶ Loi n°103.12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés. Cette loi intègre les notions de digitalisation du secteur.

NIVEAU DE TAXATION

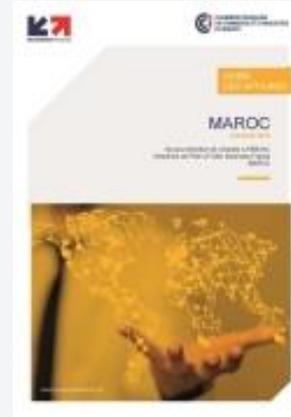
- ▶ Exonération des droits de douanes pour tous les équipements fabriqués en UE.
- ▶ TVA : 20 %
- ▶ Taxe parafiscale : 0,25 %
- ▶ Retenue à la source de 10 % sur le montant hors taxe d'une prestation de service réalisée au Maroc par une entreprise non résidente.
- ▶ Cette retenue à la source est récupérable sous forme de crédit d'impôt en France.



➔ 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 LE SECTEUR :

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

Salon :

Forum du paiement électronique en Afrique



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

Adresse bureau Business France
15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca

Tel. : +212 (0) 522 43 96 33
Mail : cchebani@cfcim.org

www.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.