

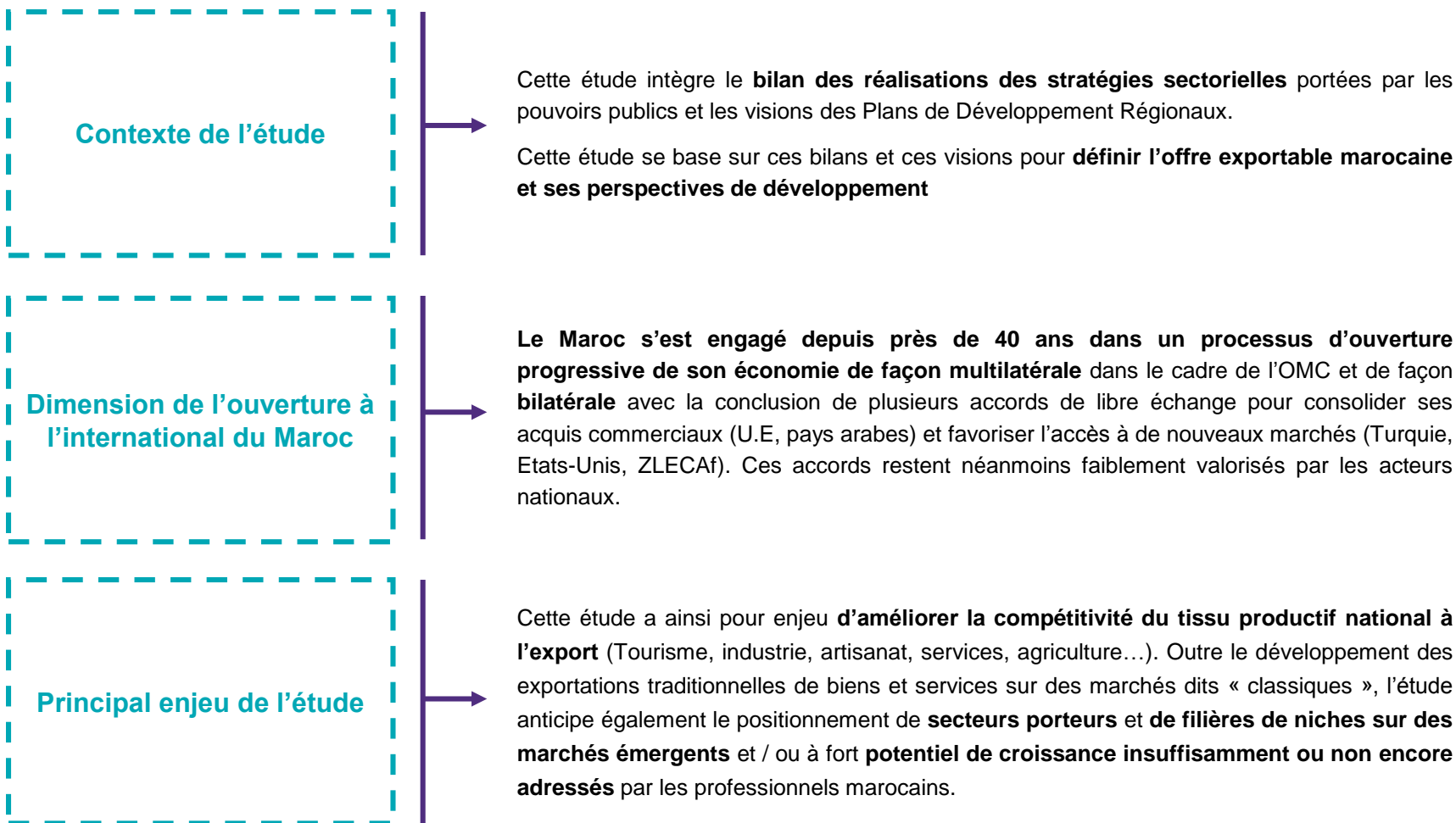
Etude de l'offre exportable des 12 régions du Maroc

Présentation de synthèse

Février 2020



Une étude dans un contexte de mutations économiques et réglementaires où les exportations doivent jouer un rôle décisif dans la croissance inclusive et durable du Maroc (1/2)



Une étude dans un contexte de mutations économiques et réglementaires où les exportations doivent jouer un rôle décisif dans la croissance inclusive et durable du Maroc (2/2)

Attentes de l'ASMEX à l'issue de l'étude

Dans ce contexte, l'Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX) souhaite **fortement** à l'issue de cette étude l'élaboration d'un **contrat cadre** avec le ministère en charge du commerce pour la mise en place d'une **stratégie de développement des exportations** marocaines ainsi que la formulation d'un **mode de gouvernance** approprié pour **une mise en œuvre de la feuille de route** de mesures et d'actions à fort impact à court et moyen terme

Facteurs clés de succès pour l'atteinte de l'objectif primordial de l'étude

L'**objectif est d'accélérer et de pérenniser la dynamique des exportations** en combinant à la fois une :

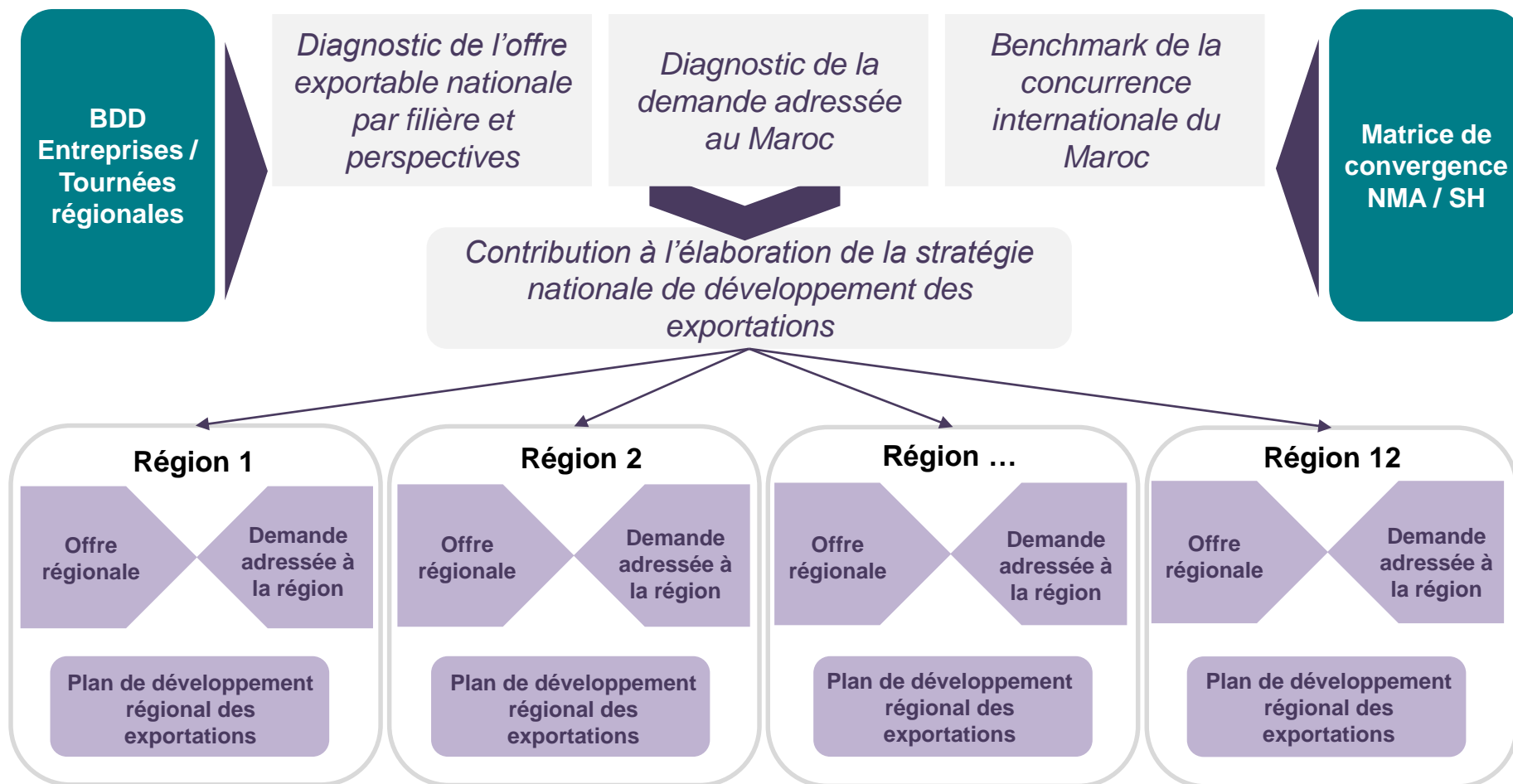
- Fédération de toutes les synergies vers un label national fort : « **Made in Morocco** »
- Définition d'une **vision** pour le développement des exportations à **court, moyen et long** terme en consolidant les marchés actuels et en développant les marchés d'avenir
- **Diversification** des marchés et secteurs et création d'une **forte valeur ajoutée à l'export**
- Impulsion d'une **dynamique régionale** et d'un **ancrage territorial**
- Accélération de la mise en place du **modèle de compétitivité** de l'entreprise marocaine

Enjeux à prendre en compte pour l'élaboration de la feuille de route

Cette **feuille de route stratégique doit anticiper de nouveaux enjeux** :

- la **promotion des facteurs de différenciation** (innovation, mise en réseau, synchronisation du Made in Morocco avec l'émergence attendue des marques territoriales dans le cadre de la régionalisation avancée),
- l'**internationalisation** des entreprises marocaines
- la prise en compte du développement de la **concurrence africaine**
- Un **leadership marocain** sur le continent africain face à la concurrence non négligeable de pays africains émergents (Rwanda, Kenya, Afrique du Sud...)

Une méthodologie alignée aux enjeux de l'étude ainsi qu'à sa vocation sectorielle et régionale impliquant la mise en place d'une orientation « terrain »





Synthèse du diagnostic

Synthèse globale : Accélération des exportations marocaines pour pallier au faible positionnement du Royaume dans le commerce mondial

Intensification des exportations marocaines ...



Résultant de l'action conjuguée de types de facteurs...



.. Devant une demande inexploitée

Essor des exportations marocaines grâce aux dynamiques sectorielles

- Essor des **exportations marocaines qui ont augmenté de 30% en valeur entre 2014 et 2018** (33% pour les biens et 26% pour les services)

Une part très faible dans les échanges mondiaux avec une structure dominée par biens intermédiaires

- Les exportations marocaines constituent, **en valeur 0,15%** des exportations mondiales de biens et **0,3% des exportations de services** (2018)

Une balance déficitaire notamment avec les pays de l'ALE

- **Le déficit commercial est structurel** et les échanges avec les ALE pèsent environ 59% sur ce déficit

Concentration sur les partenaires classiques et des opportunités en devenir

- **46%** des exportations marocaines sont expédiés **vers l'Espagne et la France**. D'autres marchés porteurs en Europe sont peu ou pas adressés par le Maroc (ex : Allemagne)
- L'offre marocaine est adressée à des marchés **qui représentent 35% uniquement de la demande mondiale**.
- **Positionnement prochain du Royaume sur de nouveaux marchés (ZLECAF)**

Une offre régionale concentrée et une population d'entreprises exportatrices en croissance mais volatile

- Les entreprises exportatrices sont **fortement concentrées** autour de la région de Casablanca – Settat
- Le nombre d'entreprises exportatrices est en croissance avec, toutefois, **un turn-over annuel autour de 50%**
- **2 acteurs** représentent **le tiers des exportations** (OCP et Renault)
- **2 secteurs à faible valorisation** (agriculture / agroalimentaire et produits de la mer) **s'accaparent 20% des exportations**

Un potentiel immédiat inexploité de 15 Milliards de dollars

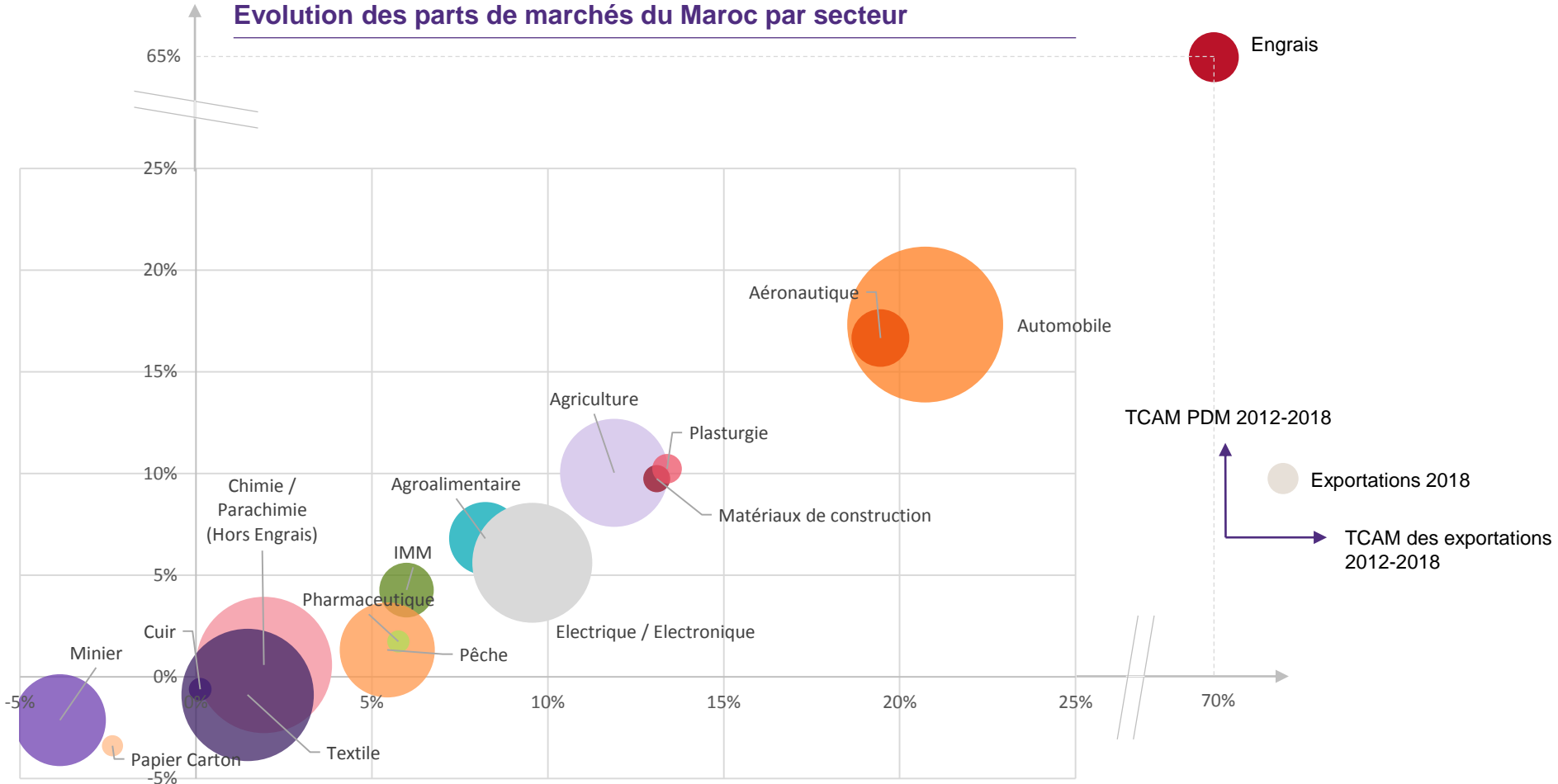
- Le marché international offre aux produits marocains déjà exportés **un potentiel inexploité de 15 Milliards de dollars**

- Des opportunités sectorielles et territoriales à exploiter

Essor des exportations marocaines grâce aux dynamiques sectorielles

Des performances remarquables pour certains secteurs...

Evolution des parts de marchés du Maroc par secteur



Essor des exportations marocaines grâce aux dynamiques sectorielles

... développant ainsi des produits de leadership mondial pour le Maroc

Secteurs de leadership avéré	Exportations			
	Produits	Volume (en KT)	Valeur (M MAD)	Rang mondial
	Phosphates et dérivés	21 700	51 800	1 ^{er}
	Huile d'olive	22,5	320	6 ^{ème}
	Sardine	500	11 500	1 ^{er}
	Poulpe	50	5000	2 ^{ème}
	Mandarines et Tangerines	356	1 500	5 ^{ème}
	Tomate	568	6 000	5 ^{ème}
	Pastèques	163	1 200	3 ^{ème}
	Câpres	19,5	700	1 ^{er}
	Citrouille	51	600	3 ^{ème}
Huile d'argan	1,7	400	1 ^{er}	
Safran	3	100	3 ^{ème}	

Essor des exportations marocaines grâce aux dynamiques sectorielles

Mais également des produits de leadership potentiel

	Exportations			
	Produits	Volume (en KT)	Valeur (M MAD)	Rang mondial
Produits de leadership potentiel	Aquaculture	0,1	30	N.D
	Orange	350	1 200	5 ^{ème} – 10 ^{ème}
	Haricots verts	250	N.D	N.D
	Cobalt	2,2	950	12 ^{ème}
	Farine de poissons	200	N.D	10 ^{ème}
	Plantes aromatiques et médicinales	110	2 200	10 ^{ème} à 15 ^{ème}
	Industrie textile	150	37 000	30 ^{ème} à 35 ^{ème} (3 ^{ème} fournisseur de l'UE)






Le Maroc est le premier investisseur en Afrique

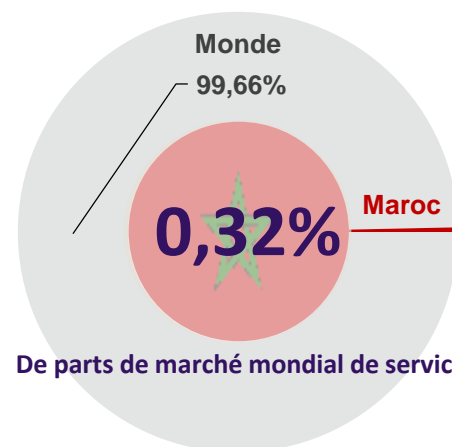
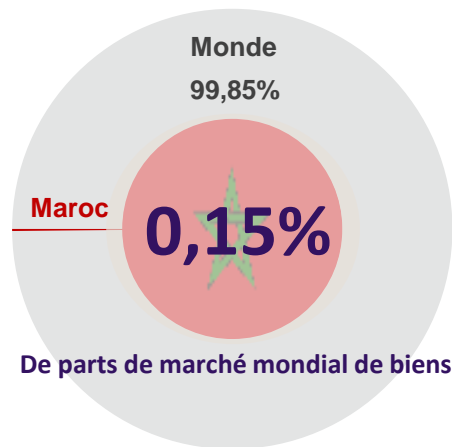
Le Maroc est la première plateforme exportatrice d'automobile en Afrique




Le Maroc est le 16^{ème} fournisseur de l'UE

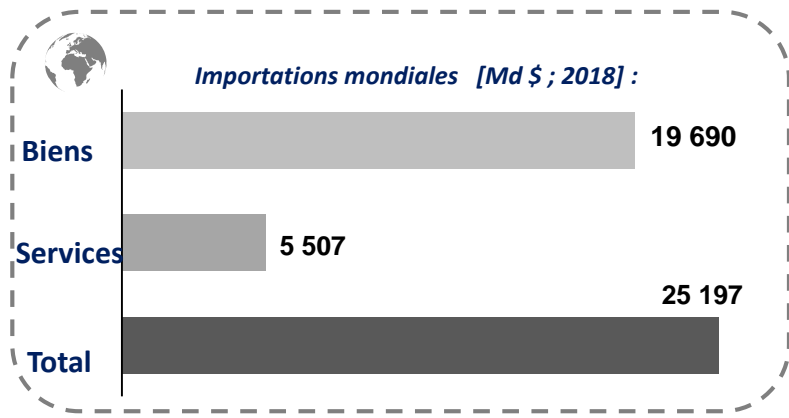
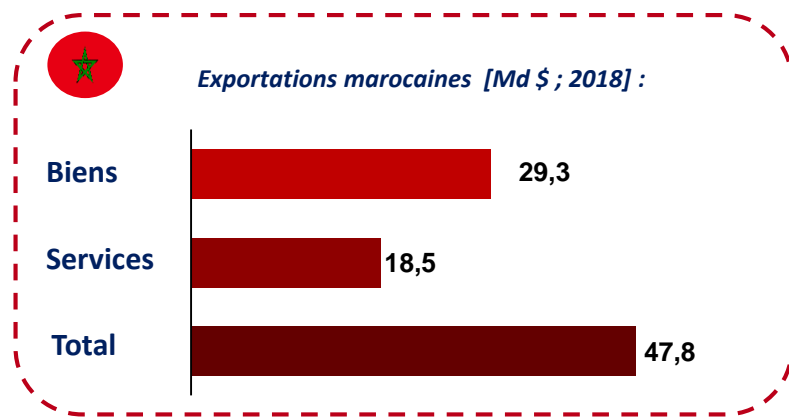
Une part très faible dans les échanges mondiaux...

Des exportations marocaines constituant 0,15% des exportations mondiales de biens en valeur et 0,3% des exportations de services (2018). Le Maroc occupe le 67^{ème} rang mondial en termes d'exportation

-  19% : phosphates et dérivés
-  21% : Agriculture et pêche
-  17% : Appareil et matériels électriques
-  13% : voitures de tourisme
-  12% : Textile et Habillement



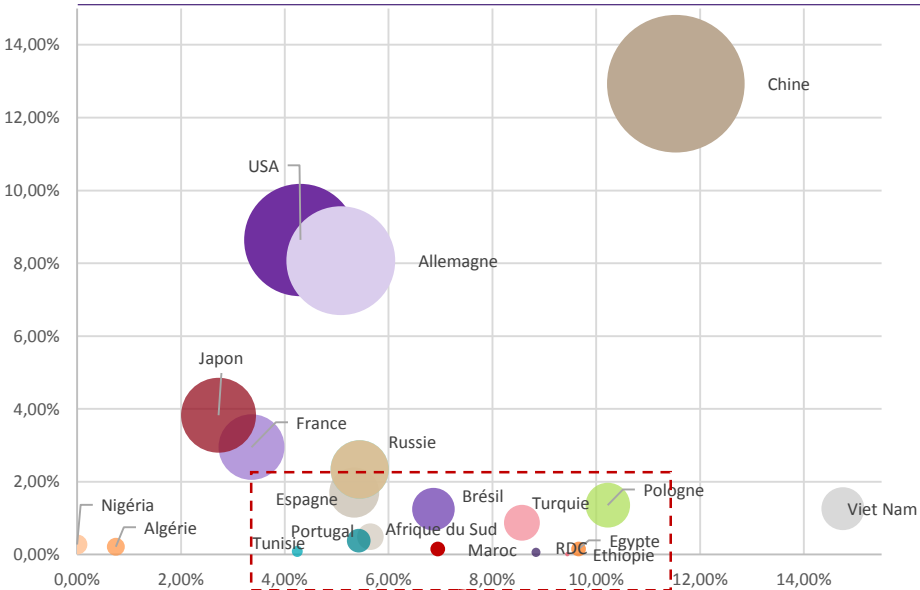
-  42% : voyages
-  19% : Transport aérien et maritime
-  9% : Télécommunications et informatique



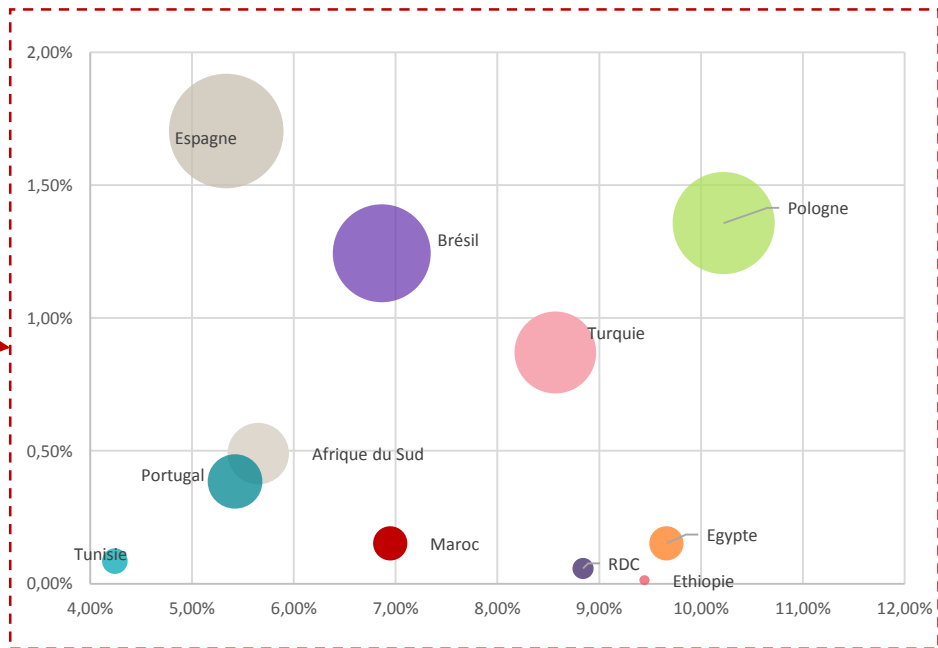
Une part très faible dans les échanges mondiaux...

Un renforcement du positionnement du Maroc face aux économies similaires sur la scène internationale avec des marges de progrès importantes

Evolution des parts de marchés par pays



	Exportations 2018	PDM 2018	TCAM 2001-2018
Maroc	29 330 296 000 \$	0,15%	6,95%



PDM 2018

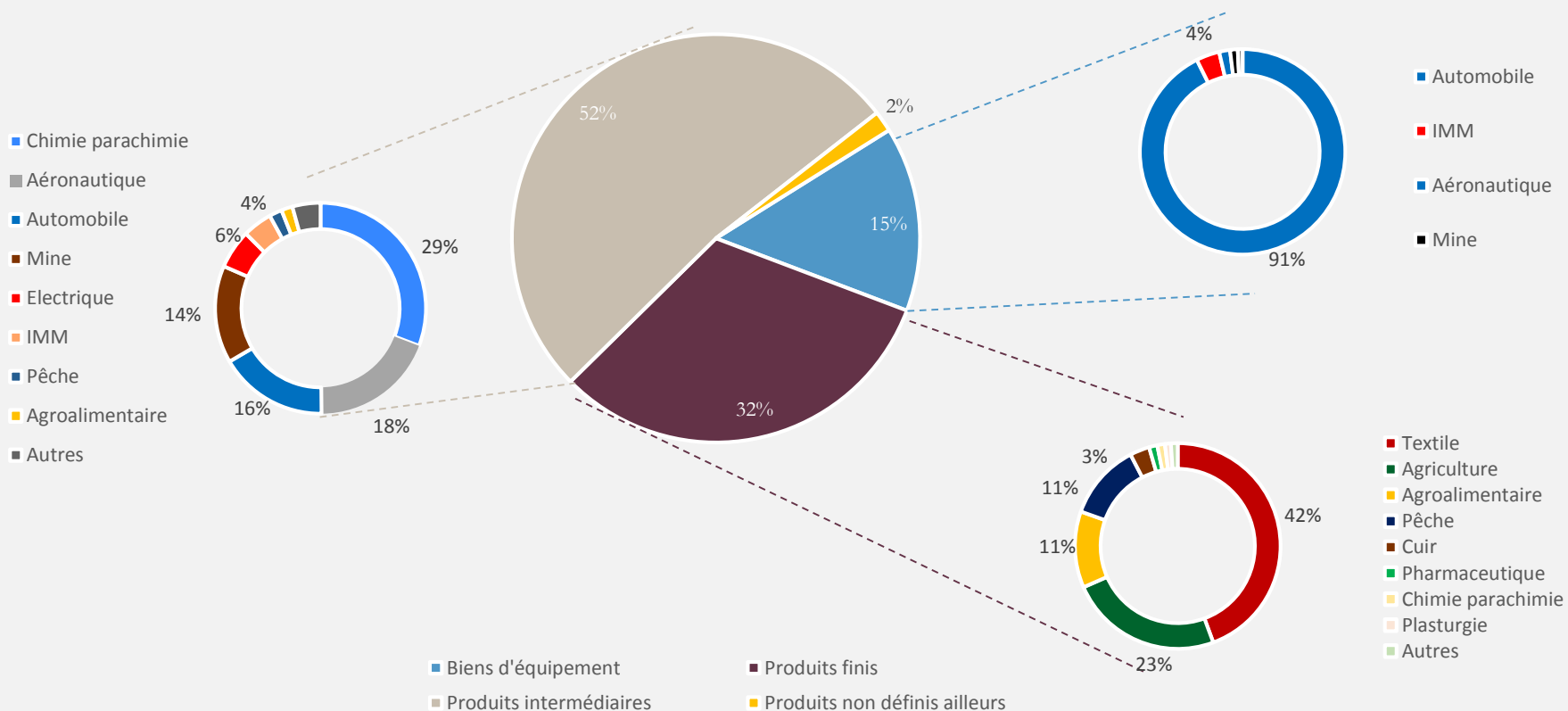
● Exportations 2018

→ TCAM des exportations 2001-2018

Une part très faible dans les échanges mondiaux...

...Avec une structure dominée par les exportations de biens intermédiaires (Les produits finis ne représentant que 32% de l'ensemble des exportations marocaines)

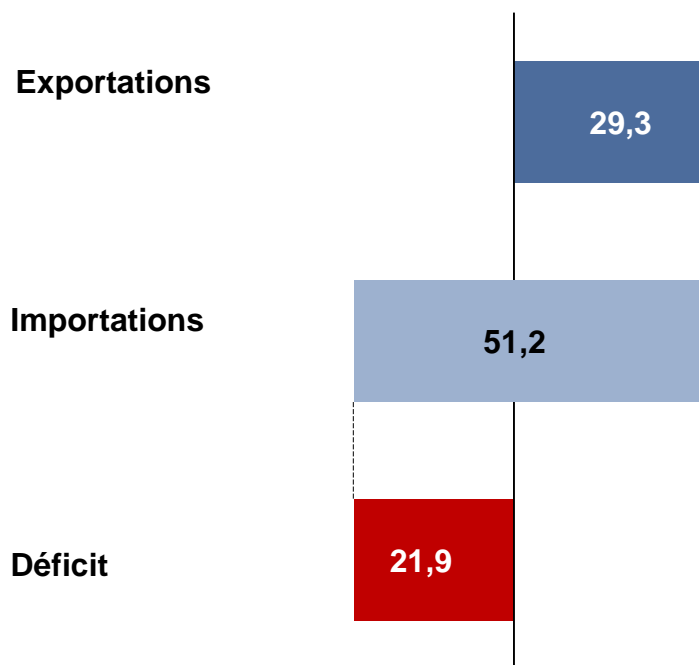
Structure des exportations marocaines par type de produits et par secteur



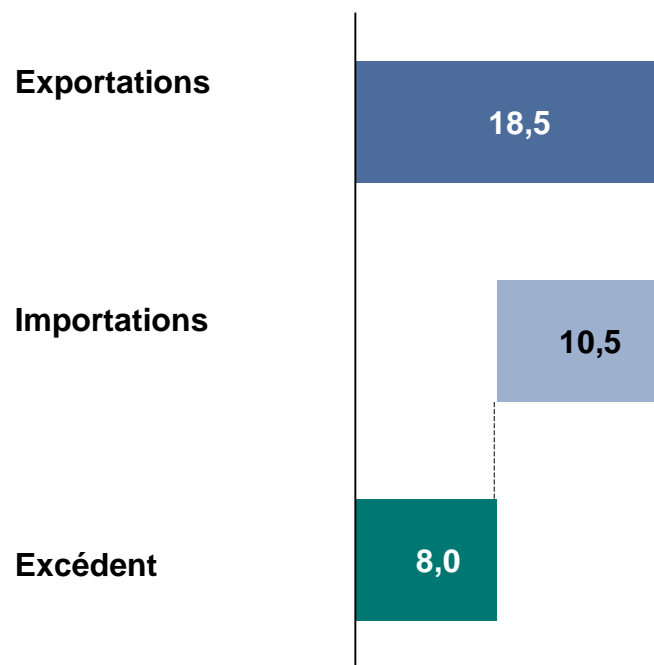
Une balance déficitaire
notamment avec les pays ALE

Une balance commerciale déficitaire de 13,9 Md \$. Un déficit constitué essentiellement par l'importation des biens dans la mesure où les services présentent excédent commercial

Balance commerciale marocaine en biens
[Md Dhs ; 2018]



Balance commerciale marocaine en services
[Md Dhs ; 2018]

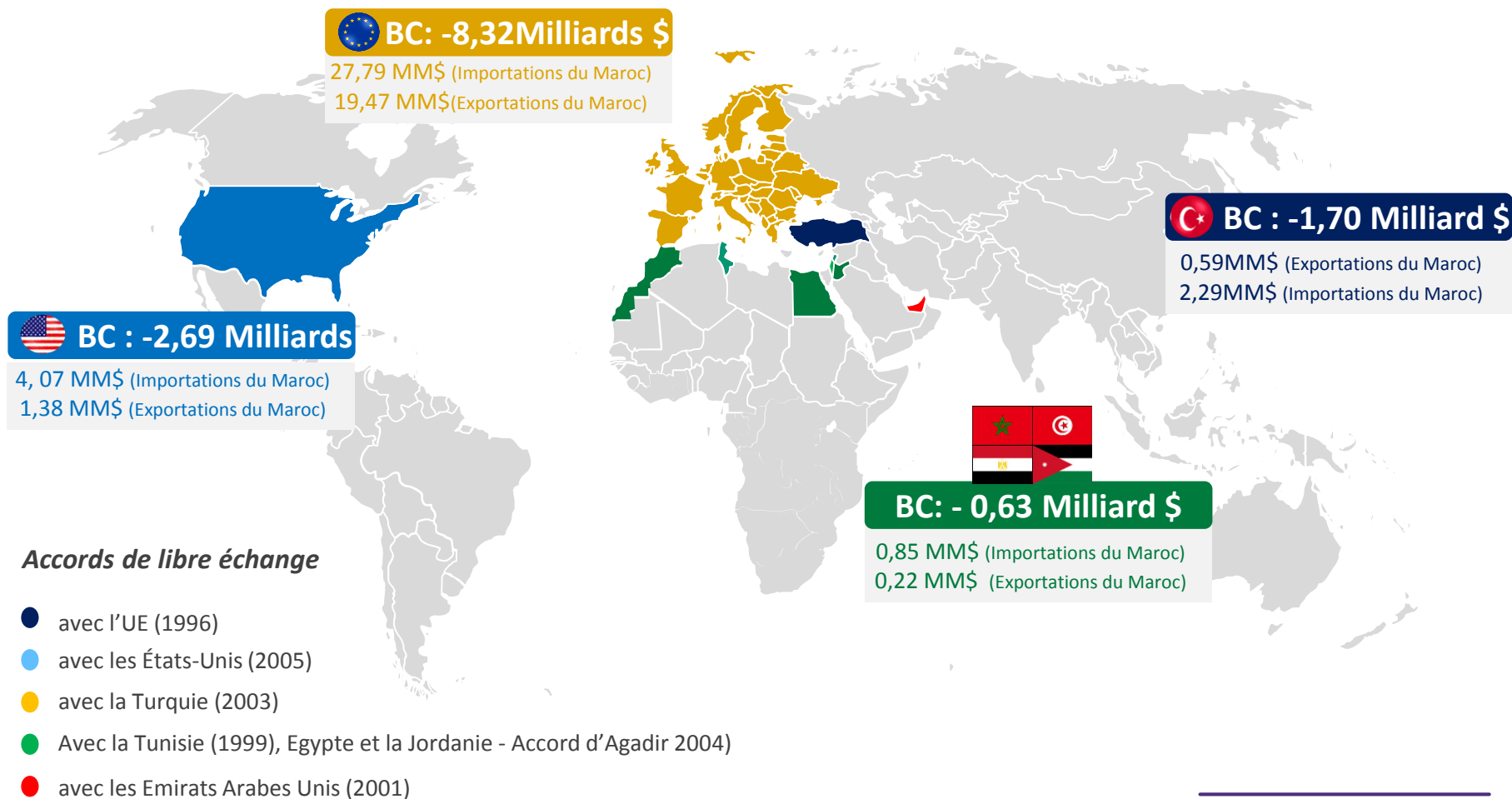


Déficit commercial total : 13,9 Md \$

Une balance déficitaire notamment avec les pays ALE

Le déficit de la balance commerciale de biens avec les pays « ALE » est de 13 Milliards de \$, soit environ 59 % de la balance commerciale totale en 2018, augmentant ainsi de 1,4 milliard de dollars par rapport à 2017

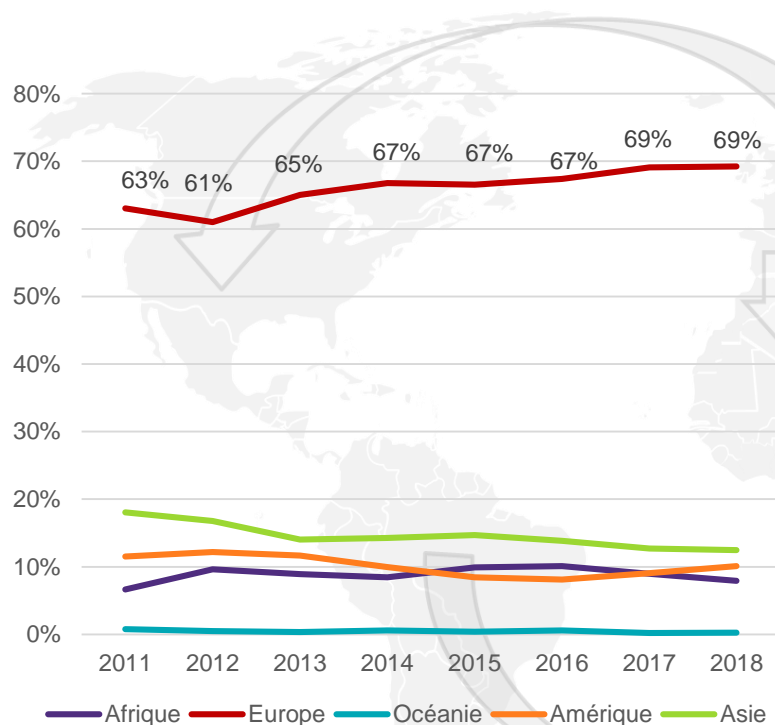
Échanges commerciaux entre le Maroc et les pays signataires d'accords de libre échange avec le Maroc [Milliards \$, en 2018]



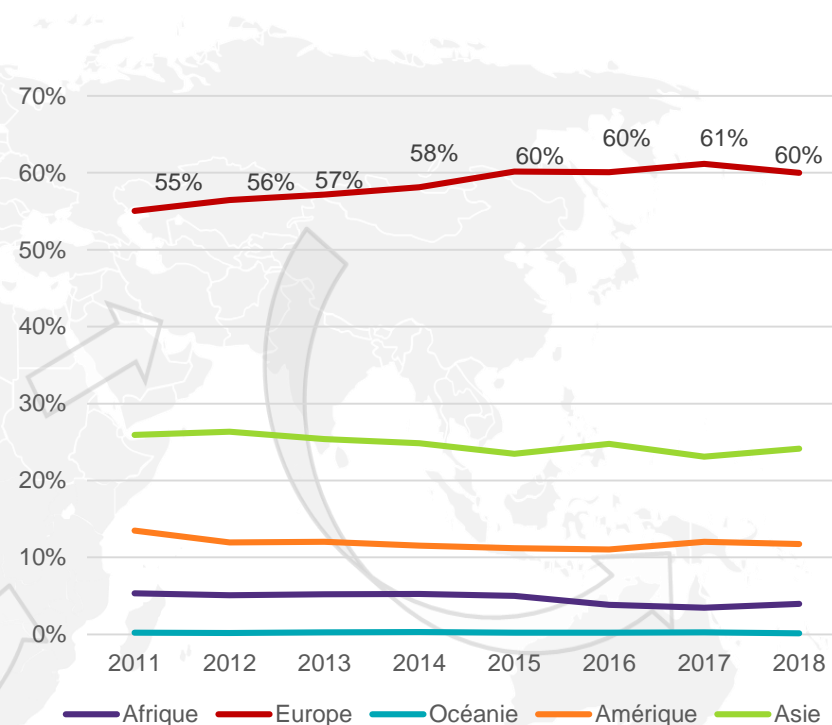
Des échanges commerciaux orientés vers l'Europe....

L'offre exportable marocaine est destinée principalement vers les marchés européens.

Evolution des parts d'exportations marocaines [%]



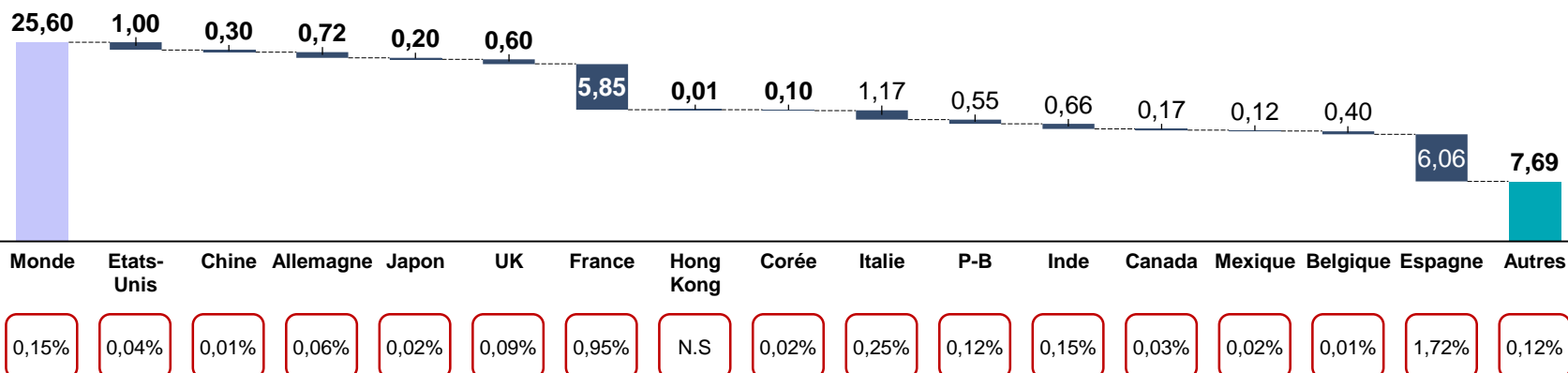
Evolution des parts d'importations marocaines [%]



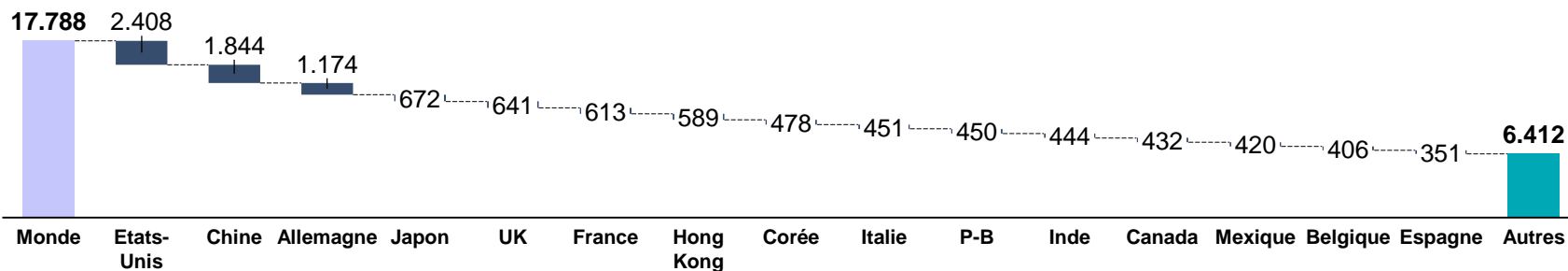
...avec un centrage sur les partenaires historiques....

L'Espagne et la France s'accaparent 46,5% de l'ensemble des exportations marocaines de biens confirmant ainsi le centrage constaté sur des partenaires historiques

Exportations marocaines par pays [2017 ; Md \$] :



Importations mondiales par pays [2017 ; Md \$] :



...et des opportunités en devenir

Une faible part dans les échanges intra-africains

Part des exportations marocaines vers l'Afrique [% ; 2018]

Exportations mondiales vers l'Afrique



0,4%

Les exportations marocaines ne représentent que 0,4% des importations africaines depuis le Monde

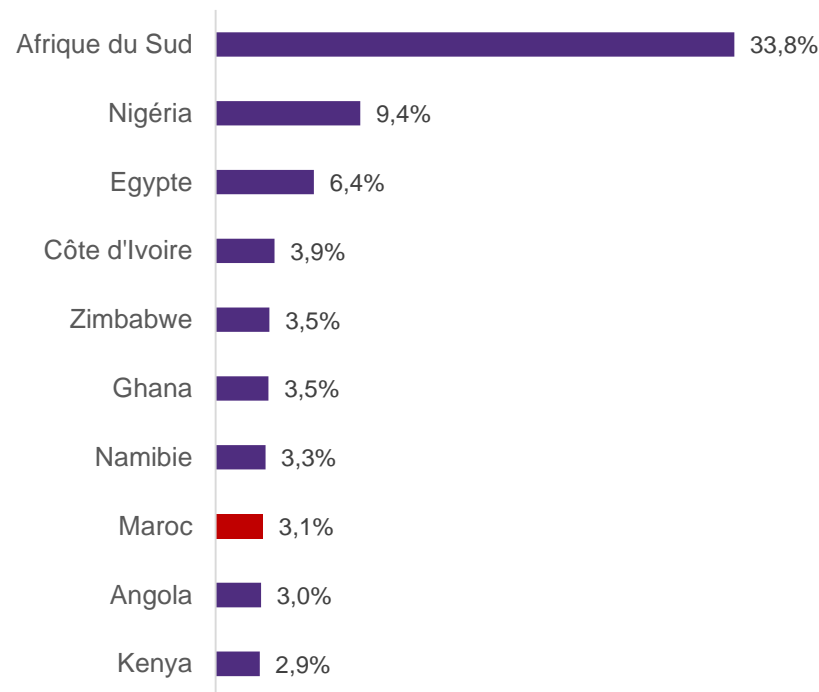
Exportations intra-africaines



3,1%

Les exportations marocaines ne représentent que 3,1% des exportations intra-africaines

Principaux pays leaders du commerce intra-africain [% ; 2018]



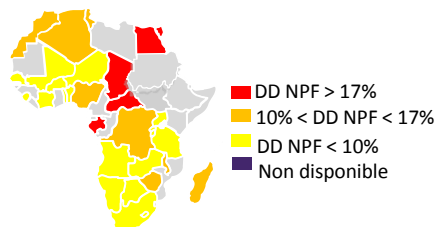
Le Maroc est classé 8^{ème} dans le commerce intra-africain

...et des opportunités en devenir

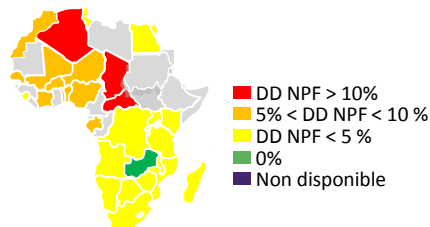
Un gain de compétitivité prix attendu suite à l'opérationnalisation éventuelle de la ZLECAf

Gain en compétitivité grâce au démantèlement des barrières tarifaires attendu

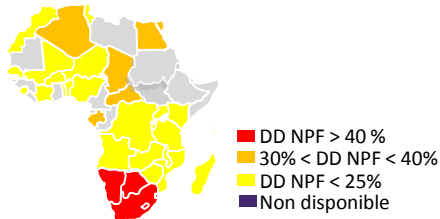
Automobile



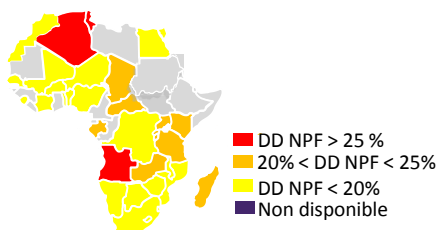
Chimie minérale



Textile

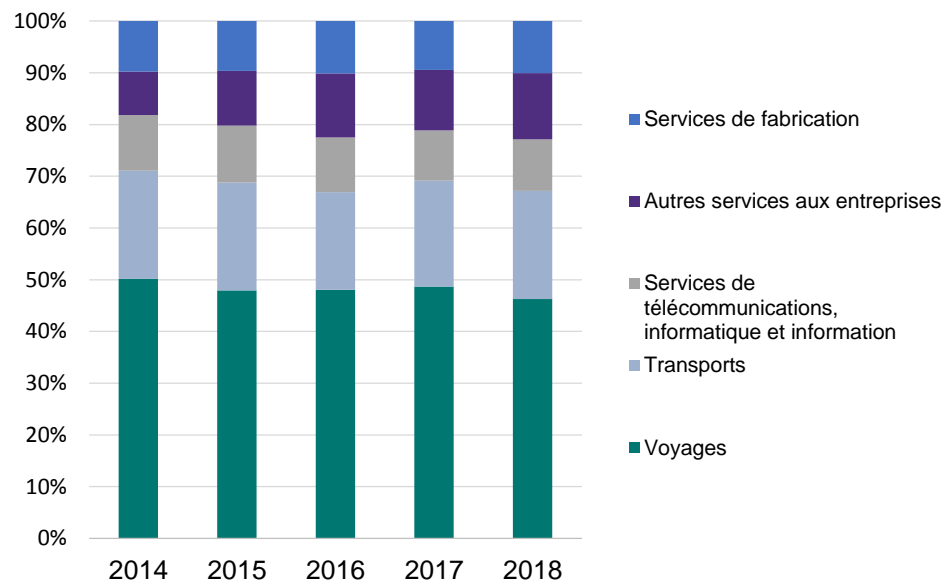


Pêche



Libéralisation des services dans le cadre de la ZLECAf

Exportations de services par nature d'opération (Après 2014 (MBP6))



Le Maroc, à travers son intégration à la ZLECAf, gagnera en compétitivité sur plusieurs secteurs en Afrique. La demande africaine dans les domaines de l'automobile, de la chimie minérale, du textile, la pêche et les produits agroalimentaires est en constante augmentation ces 5 dernières années

Les exportations marocaines de services pourront éventuellement monter en puissance sur le marché africain à travers la ZLECAf. L'expérience réussie de Maroc Telecom, des banques et assurances marocaines et des sociétés de construction ont démontré un potentiel avéré en Afrique

Une offre régionale concentrée...

Une forte concentration des exportateurs et des exportations autour de la région de Casablanca – Settat générant un déséquilibre régional au niveau des potentialités d'exportation et un décalage entre les zones de production et la localisation des exportateurs

Répartition des exportateurs / exportations par région

Région	# Exportateurs %		Exportations (MDh)	
Casablanca - Settat	2 559	43,7%	49 437	60,2%
Tanger – Tétouan – Al Hoceima	1 067	18,2%	11 874	14,5%
Rabat - Salé- Kénitra	750	12,8%	5 440	6,6%
Marrakech - Safi	534	9,1%	2 730	3,3%
Souss - Massa	459	7,8%	7 650	9,3%
Fès - Meknès	279	4,8%	2 862	3,5%
Oriental	112	1,9%	628	0,8%
Beni mellal - Khénifra	56	1,0%	232	0,3%
Draâ - Tafilalt	15	0,3%	67	0,1%
Dakhla-Oued Eddahab	12	0,2%	1 131	1,4%
Laâyoune - Sakia El Hamra	11	0,2%	54	0,1%
Guelmim - Oued Noun	3	0,1%	6	0,0%



~75% de la production halieutique est concentrée au niveau du Sud transitant pour l'exportation par Agadir ou Casablanca



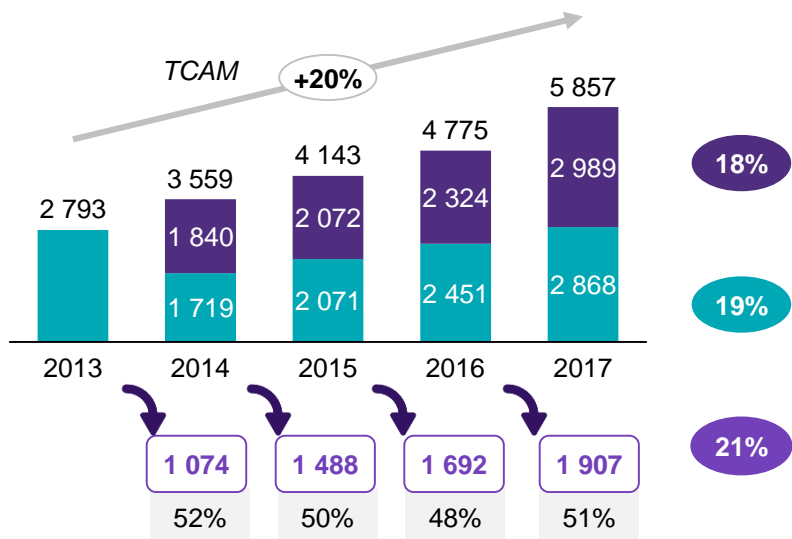
Production agricole répartie sur tout le territoire national, mais exportée principalement depuis Casablanca

Enjeu de compétitivité lié à des coûts logistiques potentiellement élevés et un risque de dégradation de qualité

...avec une population d'entreprises exportatrices en croissance mais volatile

Les exportateurs marocains sont marqués par leur irrégularité. Seuls ~25% sont récurrents, et le turn-over annuel tourne autour de 50%

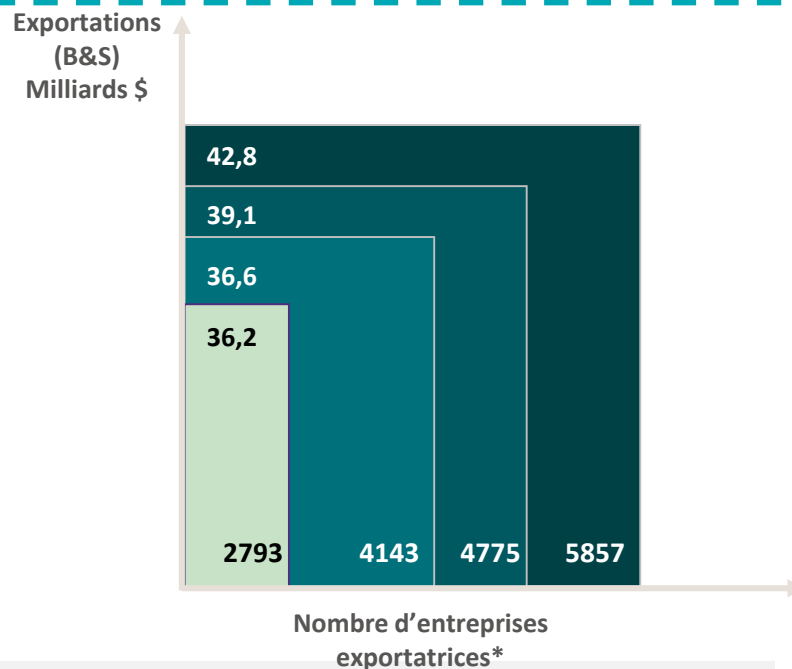
Nombre d'exportateurs par an entre 2013 et 2017



Entrée Stock Sortie Turn-over

% de nouveaux exportateurs

Problème constaté au niveau de l'accès à l'information relative à l'exportation au Maroc impliquant l'affaiblissement de l'effort de la planification et du développement stratégique adéquat


















Qualification de la Base de données OMPIC

L'analyse a été menée sur un échantillon de :

- **10 737 entreprises exportatrices** entre 2013 et 2017
- **82 MMDh d'exportation** en 2017 (soit ~1/4 des exportations hors OCP (~ 50Mdh), Renault (~30Mdh), les Télécoms (~10 MMDh) et les service financiers (~10 MMDh))

**Un potentiel immédiat
inexploité de 15 milliards de
dollars**

**Répartition du potentiel global des exportations marocaines par
secteur**

 Chimie / Parachimie	2 851 M\$	 IMM	253 M\$
 Textile	2 643 M\$	 Matériaux de construction	150 M\$
 Automobile	2 148 M\$	 Bois & ameublement	121 M\$
 Produits de la mer	1 802 M\$	 Cuir	118 M\$
 Agriculture	1 705 M\$	 Plasturgie	44 M\$
 Agroalimentaire	1 075 M\$	 Pharmaceutique	29 M\$
 Aéronautique	1 066 M\$	 Autres secteurs	139 M\$
 IEE	888 M\$	Total	15 032 M\$

...émanant de plusieurs origines

Estimation du potentiel des 12 régions en termes d'exportations

Situation actuelle

Un potentiel inexploité de 15 Mds de \$ sur certains secteurs et régions

Origines

- Des capacités existantes dormantes,
- Des opportunités offertes par les dynamiques sectorielles, contrats programme
- Une forte demande mondiale non adressée par les entreprises marocaines
- Des projets structurants dans les PDR

Potentialités

- Possibilité d'adressage des marchés faiblement exploités
- Exploitation des opportunités offertes par les pays « ALE »
- Développement de la production, la compétitivité et la valeur ajoutée des produits
- Incitations spécifiques aux régions
- Accompagnement adapté des entreprises exportatrices
- Elaboration de politiques de promotion par marché ciblant les secteurs à potentiel

...en exploitant les opportunités territoriales

Estimation du potentiel* des 12 régions en termes d'exportation

* Mds MAD



Tanger – Tétouan - Hoceima

72,4

Automobile, Textile, Agriculture, Offshoring, Produits de la mer

Rabat – Salé - Kenitra

61,0

Automobile, Textile, Agriculture, Offshoring, Cuir, Agro-industrie

Casablanca - Settat

147,0

Chimie-Parachimie, Aéronautique, Automobile, Textile, Agriculture, Offshoring, Électrique, Services Finance

Marrakech - Safi

24,2

Agriculture, Offshoring, Matériaux de construction , Agro-industrie, IMM, Textile, IEE, Produits de la mer, Tourisme

Souss - Massa

33,5

Agriculture, Agro-industrie, Produits de la mer, Tourisme

Laayoune - Sakia Hamra

11,0

Agriculture, Produits de la mer, Électrique

Dakhla Oued Dahab

15,7

Agriculture, Produits de la mer, Électrique

Oriental

4,2

Agriculture, Textile, Agro-industrie, Offshoring, Produits de la mer

Fès Meknès

16,7

Cuir, électrique, Agro-industrie, Offshoring

Beni Mellal - Khénifra

17,3

Agriculture, Textile, Agro-industrie, électrique métallurgie, matériaux de construction

Draâ - Tafilalet

2,3

Agriculture, Agro-industrie, électrique, matériaux de construction

Guelmim – Oued Noun

0,6

Cuir, Produits de la mer

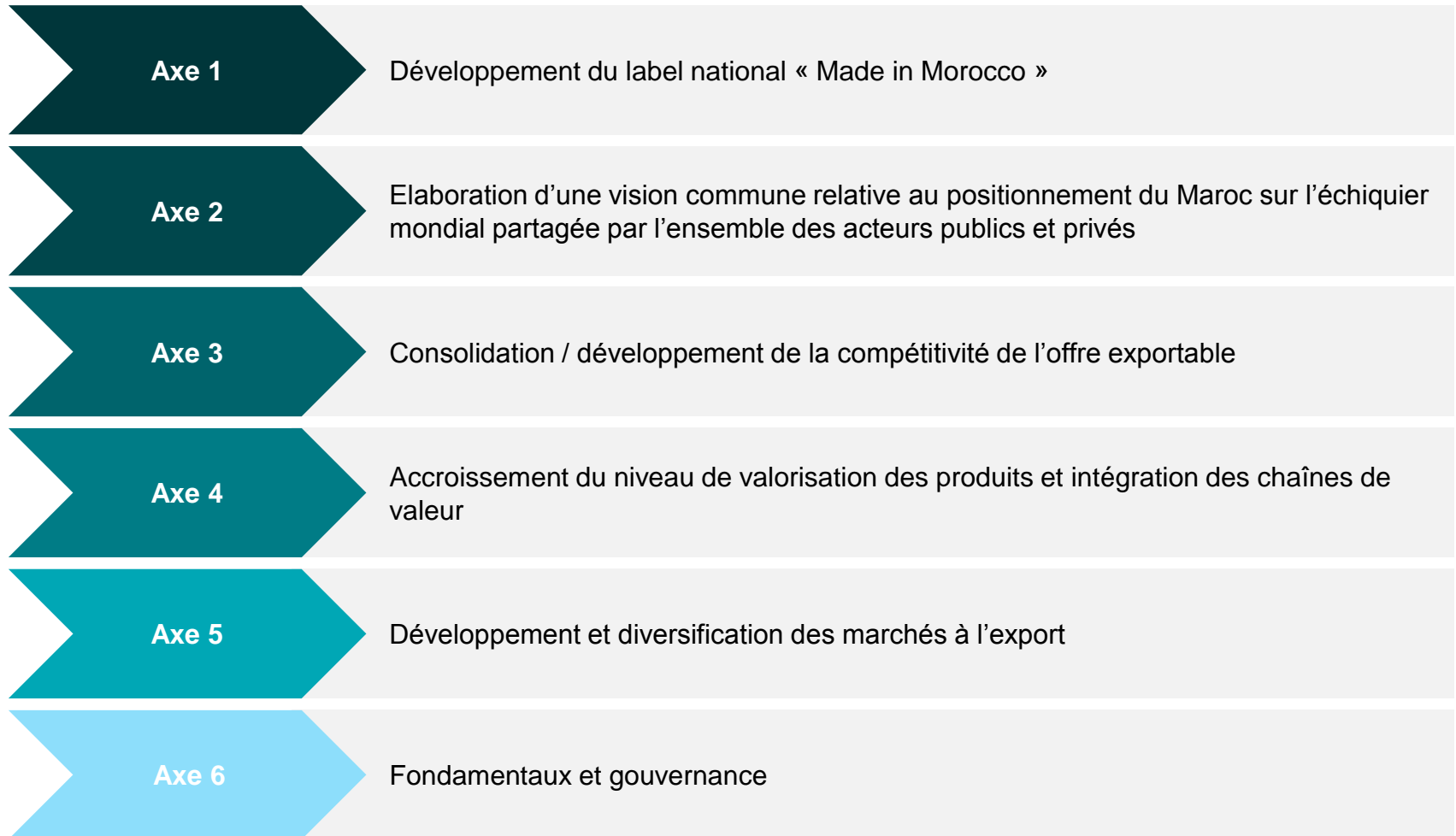
Objectifs exportations en 2025

Principaux secteurs avec potentiel à l'export



Orientations stratégiques

Orientations stratégiques



Approche de mise en œuvre – Feuille de route pour l'atteinte du potentiel inexploité

01

Priorisation de 10 principales filières représentant 80 % du potentiel inexploité à développer sur des marchés prioritaires

- Cibler les filières avec des capacités dormantes existantes
- Cibler 15 marchés matures prioritaires
- Préparer le positionnement du « Made in Morocco » sur le marché africain
- Développement de salons spécialisés à caractère international

02

Pérennisation et démultiplication du tissu des acteurs, développement de champions nationaux et accompagnement des entreprises dans leur internationalisation

- Accompagnement des entreprises exportatrices
- Accompagnement des entreprises à l'internationalisation
- Amélioration de l'environnement sectoriel

03

Accompagnement des régions pour exploiter tout leur potentiel

- Valorisation des spécificités régionales
- Renforcement des infrastructures
- Promotion des programmes nationaux dans les régions
- Contractualisation avec les régions sur des visions communes

04

Mettre en place les pré requis

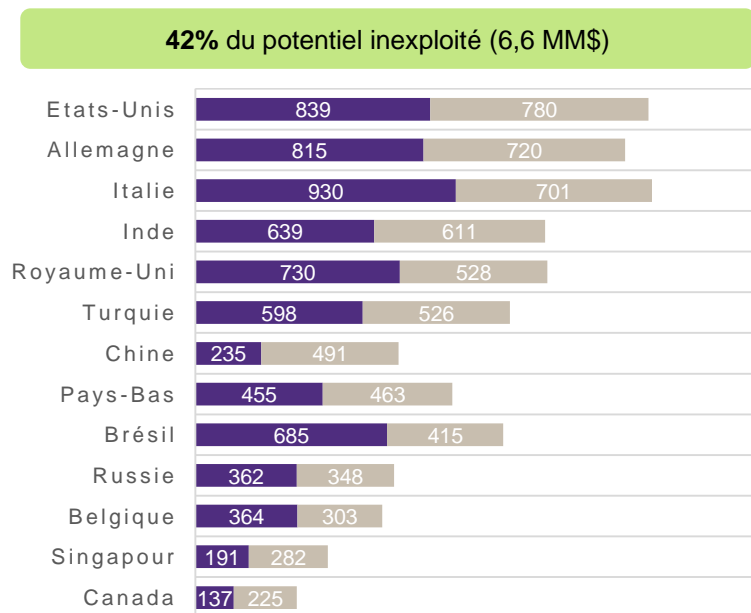
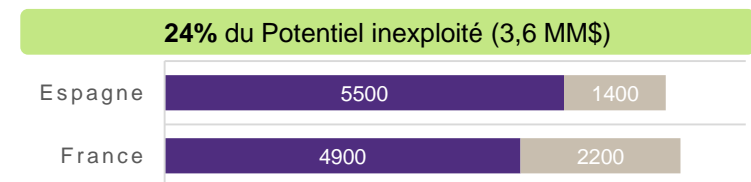
- Dispositif d'incitation à l'export
- Label national « Made in Morocco » connu et reconnu
- Veille et intelligence
- Gouvernance

Le potentiel d'exportation inexploité du Maroc pourrait être adressé par les biens déjà produits et le développement d'au moins 1,5 de la capacité actuelle dans certains secteurs

Principaux secteurs qui offrent un potentiel inexploité [Milliards \$]

Secteur	Potentiel Exportations actuelle** (MM \$)	Production nécessaire	
12,2 MM\$ 80% du potentiel inexploité			
1	Vêtement	<u>2,2</u> 3,8	✘ 1,5
2	Engrais	<u>1,9</u> 2,2	✘ 1,8
3	Machinerie	<u>1,7</u> 3,4	✘ 1,5
4	Véhicules à moteur et pièces	<u>1,3</u> 2,8	✘ 1,5
5	Poissons et fruits de mer	<u>1,2</u> 1,2	✘ 2
6	Avions, vaisseaux spatiaux et pièces	<u>1,1</u> 0,34	✘ 3,2
7	Produits chimiques	<u>0,88</u> 1,4	✘ 1,6
8	Fruits	<u>0,84</u> 0,97	✘ 1,8
9	Produits de la pêche (transformés)	<u>0,6</u> 0,79	✘ 1,7
10	Légumes	<u>0,49</u> 0,94	✘ 1,5

Principaux marchés qui offrent ce potentiel inexploité [Millions \$]



Top 5 des marchés africains et arabes offrent 4 % du potentiel inexploité (Egypte, Arabie Saoudite, Tunisie, Ethiopie, Algérie)

Accompagnement des entreprises : Proposition de quelques mesures transverses à l'échelle nationale (1/2)

Promotion et diplomatie économique

- Structuration de la démarche de promotion économique, mise en relation affaires B to B, délocalisation de salons

Mesures d'appui

- Différenciation entre les mesures d'appui transverses et les mesures d'appui sectorielles
- Mise en place d'un fonds de soutien aux entreprises exportatrices sinistrées présentant un fort potentiel
- Revue des programmes de soutien et ciblage des entreprises en particulier les ETI
- Investissement (ciblage des investisseurs)/ Développement capacitaire / Unités de valorisation
- Innovation, R & D (Chimie verte, ...)

Fiscalité

- Allègement de la procédure de remboursement de la TVA pour les entreprises exportatrices
- Exonération de la taxe professionnelle pour les exportateurs (durée à convenir)
- Renforcement de l'intervention contre la contrebande et l'informel (secteur s: textile, électrique, ...)
- Mise en œuvre des recommandations des assises fiscales de 2019

Formation

- Qualification et formation aux métiers exportateurs (veilleurs, traducteurs, transitaires ...)

Accompagnement des entreprises : Proposition de quelques mesures transverses à l'échelle nationale (2/2)

Infrastructures d'appui à l'export

- Développement de ports secs au Maroc
- Développement de zones logistiques au Maroc et à l'international
- Construction de hall d'exposition aux standards internationaux

Capital immatériel

- Développement du made in Morocco
- Labélisation et différenciation des produits
- Création de plateforme digitales orientées export (veille, mise en relation d'affaires, market places, etc...)

Accès aux marchés

- Développement d'une plateforme d'information sur les barrières tarifaires et non tarifaires auprès des marchés ciblés
- Renforcement du système de contrôle qualité auprès des entreprises
- Démultiplication des accords de reconnaissance des normes mutuels

Mise en place de mesures adaptées aux spécificités régionales



FÉDÉRER

1. Mise en place d'écosystèmes régionaux orientés vers l'export (maison de l'exportateur, club de l'export, ...)
2. Développement d'infrastructures orientées export pour les entreprises exportatrices (Zones industrielles d'export, ports secs, ...)
3. Développement de l'offre de produits à forts potentiels (ciblage des couples produits/marchés)
4. Exploitation des capacités de production dormantes (incitation)
5. Intégration des exportateurs non structurés



ADAPTER

1. Valorisation des produits/services régionaux
2. Marketing produit orienté vers les autres pays de la zone de non chalandise
3. Exploration de nouveaux business model plus adaptés aux marchés notamment africains (sous-traitance vs développement de produits)
4. Soutien à l'adaptation des processus de production et produits aux normes et réglementations dans les pays ciblés (en particulier africains et anglophones)
5. Accompagnement à la reconnaissance/accréditation des produits marocains de certains secteurs au niveau de certains marchés
6. Accompagner les entreprises en perte de vitesse



SRUCTURER

1. Encouragement au développement de synergies intersectorielles en matière d'exportation (complémentarité)
2. Encouragement au développement de synergies intra-sectorielles (taille critique, partage des risques,...)
3. Renforcement des synergies entre les champions nationaux et les PME / Primo exportateurs
4. Encouragement à l'intégration des chaînes de valeur internationales

Illustration de mesures spécifiques pour la région de l'Oriental

Eloignement des ports d'expédition

- Renforcement des infrastructures du port de Nador pour permettre l'exportation/importation des produits congelés et l'accueil de lignes maritimes et des transporteurs
- Analyse de l'opportunité de mise en place d'une plateforme logistique régionale visant la centralisation du flux de marchandises en vue de leur éclatement
- Facilitation des formalités liées à l'export pour la région

Faible valorisation et protection des produits

- Valorisation des produits locaux : amandes, clémentines, romarin, ...
- Développement de nouveaux concepts de packaging pour une meilleure valorisation des produits
- Mise en place des unités de valorisation des écarts de triage

Fréquentation limitée des hôtels notamment en hiver

- Développement du tourisme de niche : tourisme vert, tourisme de randonnées pédestre, tourisme lié à la chasse, etc
- Développement de l'attractivité des marocains de la région résidant à l'étranger (32% des marocains du monde)

Besoin d'explorer de nouveaux marchés

- Etudes marché pour les couples produits / marchés
- Promotion des programmes nationaux (primo export, consortiums, défense commerciale, ...) dans les régions

Freins handicapant le développement de la production

- Analyse de l'opportunité de mise en place d'une zone industrielle dédiée au textile
- Développement de la main d'œuvre/formation adaptée aux métiers de la région

COPEX (COMITÉ DE PILOTAGE DES EXPORTATIONS)

Organe décisionnel chargé de la mise en place d'un partenariat public privé pour instaurer une vision globale commune et partagée

Converger les visions sectorielles
Développement du modèle de compétitivité
Evaluer la politique nationale de la présence du Maroc dans les marchés mondiaux

AGENCE NATIONALE DE LA PROMOTION DU "MADE IN MOROCCO"

Organe décisionnel chargé de la mise en place d'un partenariat public privé pour instaurer une vision globale commune et partagée

Faire valoir le « Made in Morocco »

DÉVELOPPEMENT D'UN CORPS DE NÉGOCIATEURS

Corps responsable de négocier les accords commerciaux et de défendre les intérêts commerciaux et d'accès aux marchés du Maroc dans les enceintes multilatérales et bilatérales

Défendre les intérêts du Maroc

RENFORCEMENT DES MOYENS DES AGENCES EXISTANTES

Doter les agences sectorielles existantes (AMDIE, Maison de l'artisan, ONMT...) de moyens humains et matériels

Doter les entreprises sectorielles d'un soutien institutionnel nécessaire à leur positionnement auprès des donneurs d'ordre internationaux

RENFORCEMENT DES MOYENS OCTROYÉS AUX ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

Mettre en place des synergies entre les différentes représentations du secteur privé

Instaurer un dialogue fort et pérenne entre les entreprises et l'Etat

CONVENTION CADRE POUR LE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS AVEC L'ASMEX

Décliner la stratégie de développement des exportations auprès des entreprises / régions

MISE EN PLACE D'UN OBSERVATOIRE DU COMMERCE EXTERIEUR

Observatoire chargé de faire le suivi des importations pour le développement d'une banque de projet d'import-substitution, de faire de la veille sur les marchés cibles et d'observer les tendances mondiales

Anticiper et agir sur les marchés potentiels

SYSTÈME NATIONAL DE L'INFORMATION ET DES STATISTIQUES DES ECHANGES COMMERCIAUX

Mettre en place un système d'information accessible aux décideurs publics et privés en matière de commerce extérieur

Ce système d'information comprend des données relatives aux acteurs importateurs et exportateurs, les échanges en temps réel, les origines et destinations des produits et services échangés, ainsi que les investissements au Maroc et à l'étranger

Doter le décideur public et privé d'outils d'aide à la décision et de pilotage de la stratégie nationale de développement des exportations

METTRE EN PLACE UN SYSTÈME TRANSVERSE POUR UNE ORIENTATION VOLONTARISTE VERS L'EXPORTATION

Ce système doit être en harmonie avec l'ensembles des dispositifs d'incitation à l'exportation sectoriels et régionaux
Incitations en matière de fiscalité, de formation, d'aide à la promotion et prospection des marchés, de financement bancaire, d'incitation à l'innovation et d'aide au transport et à la logistique

Accompagner l'entreprise marocaine dans sa démarche à l'export

SYSTÈME D'INCITATION DIFFÉRENCIÉ

Nécessité de mettre en place des dispositifs spécifiques par secteur, par régions, taille d'entreprise et par marché d'exportation

Diversifier les produits, marchés, secteurs et renforcer le nombre et la qualité des exportateurs

Conclusion

1

Plusieurs facteurs freinent le développement des exportations marocaines ...

Contexte mondial en pleine mutation

Changement des habitudes de consommation, consommateurs plus exigeants

Réglementations plus restrictives

Changements structurels dans les systèmes de production et d'accès aux marchés (AI, digitalisation...)

Stratégies sectorielles en fin de cycle et PDR ne se focalisant pas sur le volet export

Plan d'Accélération industrielle

Plan Maroc Vert

Plans de développement régionaux

Exportations marocaines présentant des marges de progrès intéressantes

0,15% des exportations mondiales pour les biens et 0,32% pour les services

Faible valorisation

Plusieurs marchés porteurs non adressés

Positionnement de 50% des exportations sur 2 marchés

2

... Néanmoins, le Maroc a des points forts et présente plusieurs opportunités à saisir ...

Champions nationaux dans différents secteurs

1ère plateforme en Afrique pour l'industrie automobile et aéronautique

Potentiel immédiat de 15 MM\$ à capter

3

... De ce fait, nous avons besoin d'une vision stratégique pour les exportations

L'ASMEX, de part son rôle institutionnel et son positionnement multisectoriel, territorial et international, a réalisé cette étude avec une démarche participative à 360° (secteurs, opérateurs économiques, régions, acteurs publics, ministère du Commerce et de l'Industrie, benchmark international...). Celle-ci a mis en exergue les potentialités de développement de l'offre exportable avec des propositions concrètes constituant une base de négociation pour un contrat cadre qui doit s'inscrire dans une stratégie globale portée par le Ministère du Commerce et de l'Industrie

Merci de votre attention !

Vos contacts pour ce projet :

Tarik El Fekkak
Partner
T : +212 522 423 425
E : tarik.elfekkak@mazars.ma

Mazars maroc
101, Boulevard Abdelmoumen – 20360 – Casablanca
T : +212 522 423 423
www.mazars.ma

Faiçal Mekouar
Managing Partner
T : +212 522 544 800
E : Faical.Mekouar@ma.gt.com

Fidaroc Grant Thornton
48 Rue Allal Ben Abdellah – 20000 – Casablanca
T : +212 522 544 800
www.grantthornton.ma