

Cycle de conférences
« Échanger pour mieux comprendre »

ACTES DE LA CONFÉRENCE

« Les MRE, un levier de développement de l'Oriental »

Oujda, jeudi 21 juillet 2016



FONDATION
Attijariwafa bank



FONDATION **Attijariwafa** bank

Tous les actes des conférences du Cycle « Échanger pour mieux comprendre »
sont disponibles sur le site institutionnel : www.Attijariwafabank.com

Pôle Édition & Débats

ACTES DE LA CONFÉRENCE Oujda, jeudi 21 juillet 2016

M. Mounir Herradi

Responsable de la communication interne du groupe Attijariwafa bank

Mot de bienvenue de M. Mohamed El Kettani, Président Directeur Général du groupe Attijariwafa bank

Panel 1: État des lieux des infrastructures et panorama des opportunités d'investissement dans l'Oriental

M. Mohamed Rahmaoui, Directeur à l'Agence de l'Oriental

M. Mohssine Semmar, Membre du Directoire à MEDZ en charge du pôle Industrie.

M. Oulad Chrif Rachid, Chargé de mission auprès du CRI de l'Oriental

Synthèse de M. Mohamed M'Barki, Directeur général de l'Agence de l'Oriental

Panel 2

Témoignages de MRE ayant investi dans la région

M. Noureddine Lahmidi, Investisseur dans le transport, l'agriculture et la concession automobile

M. Omar El Mahi, dirigeant de la société Alpha Poisson

Modération :

M. Mohamed Melhaoui, Professeur de l'enseignement supérieur à l'Université Mohammed 1^{er} d'Oujda.

Pôle Édition & Débats

Mouna Kably, Responsable

Senam Acolatse, Chef de projets



Mot de bienvenue

M. Mounir Herradi

Responsable de la communication interne du groupe Attijariwafa bank

Honorable assistance,
Mesdames et Messieurs,
Au nom de M. Mohamed El Kettani, Président du groupe Attijariwafa bank, je vous souhaite la bienvenue à la 20^e édition du cycle « Échanger pour mieux comprendre ».

Nous avons tenu à consacrer cette conférence à nos concitoyens de la région de l'Oriental, et en particulier à nos frères et sœurs de la diaspora marocaine. Grâce à leurs efforts et à leur amour de la patrie, ils contribuent au développement de la région et apportent leur pierre à l'édifice d'un Maroc moderne et confiant dans l'avenir. À ce titre, je voudrais souhaiter la bienvenue à tous nos invités, d'ici et d'ailleurs, à ce moment de partage.

Cette rencontre initiée par la Fondation Attijariwafa bank illustre l'engagement citoyen de notre Groupe. Conscient du rôle déterminant de l'enseignement et de l'accès à l'art, dans le développement de notre pays, Attijariwafa bank s'est très tôt investi dans de nombreuses actions sociales ciblées. Aujourd'hui, notre Fondation compte à son actif plusieurs projets structurants, dans les domaines de la culture et de l'éducation, qui placent la jeunesse, au cœur de ses priorités.

Plus récemment, pour aider nos concitoyens à mieux comprendre les mutations de notre environnement, la Fondation a élargi son champ d'actions, en se dotant d'une plateforme de débats, ouverte à toutes les composantes de la société. Depuis deux ans, nous organisons, dans le cadre du cycle « Échanger pour mieux comprendre », une conférence mensuelle autour d'une thématique d'actualité. Ces rencontres privilégient le partage d'expériences et l'échange d'idées entre experts reconnus, opérateurs, universitaires et acteurs de la société civile et donnent lieu à la publication d'Actes disponibles sur le site institutionnel de la banque : www.attijariwafabank.com

Mesdames et Messieurs,

Notre présence à Oujda, aujourd'hui, revêt un objectif précis, celui de promouvoir la région et ses opportunités d'investissement. Cette initiative s'inscrit dans la dynamique de renouveau que connaît la région de l'Oriental depuis le coup d'envoi donné par Sa Majesté Le Roi Mohammed VI que Dieu L'Assiste, lors de son discours historique du 18 mars 2003. Le Souverain déclarait alors : «... Nous invitons instamment les forces vives de la Région à s'intéresser davantage à la promotion

de leur région et à s'investir dans l'effort collectif de développement solidaire que Nous conduisons pour combattre la pauvreté, la marginalisation et toutes les velléités d'extrémisme le quel, du reste, n'a pas sa place dans une société telle que la nôtre qui se distingue par son authenticité et son ouverture sur les autres civilisations... ».

Ainsi, toutes les forces vives de la région ont été appelées à se mobiliser et les MRE sont en première ligne. L'Oriental est la première région d'émigration du Maroc. Près du quart de notre diaspora est originaire de cette région qui draine, à elle seule, 24% des transferts des MRE. De ce fait, la diaspora originaire de l'Oriental constitue un levier important de développement régional. Ici plus que partout ailleurs, elle est donc appelée à mettre au service de la région, ses compétences, ses talents et son expérience accumulée dans les pays d'accueil.

Pour favoriser ce transfert de savoir-faire, la région s'est dotée de nombreuses infrastructures modernes et a mis en œuvre des stratégies qui ont façonné le nouveau visage de l'Oriental. Grâce à ses parcs industriels, ses agropoles, ses dispositifs de financement, l'Oriental se positionne aujourd'hui comme un futur pôle économique. Tous ces projets structurants visent à faciliter l'acte d'investir dans la région. Et les récentes dispositions réglementaires de la contribution libératoire constituent une opportunité supplémentaire puisqu'elles permettent aux ex-MRE de déclarer leurs biens et actifs détenus à l'étranger, sans aucune contrainte fiscale. À cet effet, Attijariwafa bank a mis en place un dispositif de conseil et d'accompagnement pour les aider à se conformer à cette nouvelle réglementation.

Pour permettre à nos invités de s'imprégner de tous les projets engagés, des dispositifs incitatifs mis en place et des opportunités qu'offre la région, nous avons invité 3 personnalités de premier plan, qui sont engagées au service du développement de la région.

Bienvenue à

M. Mohammed Rahmaoui, Directeur à l'Agence de l'Oriental

M. Semmar Mohssine, Membre du Directoire à MEDZ en charge du pôle Industrie.

M. Oulad Chrif Rachid, Chargé de mission auprès du CRI de l'Oriental

Nous donnerons ensuite la parole à deux ex-MRE qui ont choisi d'investir dans la région de l'Oriental, pour parler de leur expérience et inspirer d'autres concitoyens présents parmi nous ce soir.

Bienvenue à :

M. Nouredine LAHMIDI, investisseur dans les secteurs du transport, de l'agriculture et de la concession automobile ; et à M. Omar El Mahi, dirigeant de la société Alpha Poisson.

Merci à vous d'avoir accepté de témoigner pour inspirer d'autres concitoyens.

Nous avons confié la modération des deux panels à une personnalité de la ville en la personne de **M. Mohamed Melhaoui**, Professeur de l'enseignement supérieur à l'Université Mohammed 1^{er} d'Oujda.

À Attijariwafa bank, nous croyons que tous les Marocains, qu'ils soient résidents sur le territoire national ou à l'étranger, constituent une véritable richesse pour notre pays. Il nous appartient donc à tous, de croire en nos potentialités et en nos talents, pour contribuer au développement équilibré de nos régions et à l'essor de notre pays. « Croire en vous », notre nouvelle signature institutionnelle, illustre cette conviction. Et la rencontre de ce soir en est la confirmation. Je vous souhaite une excellente conférence.

Panel 1

État des lieux des infrastructures et panorama des opportunités d'investissement dans l'Oriental



M. Mohamed Melhaoui, Professeur de l'enseignement supérieur à l'Université Mohammed 1^{er} d'Oujda

Je remercie la Fondation Attijariwafa bank pour l'organisation de cette conférence. La rencontre d'aujourd'hui va se décliner en deux parties. Nous allons commencer par donner la parole aux responsables de la région de l'Oriental pour nous exposer les opportunités d'investissement ainsi que les dispositifs de financement et d'accompagnement offerts par la région, aux investisseurs et plus spécifiquement aux MRE. Quant à la deuxième partie, elle sera dédiée aux témoignages de deux entrepreneurs MRE ayant investi dans l'Oriental. Sans plus tarder, je cède la parole à nos invités du premier panel :

- M. Mohammed Rahmaoui, Directeur à l'Agence de l'Oriental.
- M. Mohssine Semmar, membre du Directoire de MEDZ.
- M. Rachid Oulad Chrif, qui représente le Conseil Régional de l'Investissement de l'Oriental.

Ma première série de questions s'adresse à M. Rahmaoui de l'Agence de l'Oriental. Pourquoi investir dans la région de l'Oriental ? Quels sont ses atouts et ses opportunités d'investissement ? Et enfin, quel est le rôle joué par l'Agence de l'Oriental auprès des investisseurs potentiels ?



M. Mohammed Rahmaoui, Directeur à l'Agence de l'Oriental

Je remercie la Fondation Attijariwafa bank pour l'invitation.

Depuis ces dernières années, la région a connu de nombreuses mutations sur le plan d'investissements publics. Des projets d'envergure ont vu le jour que ce soit au niveau des infrastructures routières et de l'aménagement du territoire ou de la création de zones industrielles et touristiques, sans oublier la structuration des secteurs agricole et du commerce. La zone de l'Oriental s'est ainsi dotée des parcs industriels, de technopoles et d'agropoles...

À ce titre, l'Agence de l'Oriental s'est positionnée comme un acteur incontournable dans le développement de la région puisqu'elle intervient sur l'ensemble des programmes structurants, qu'ils soient industriels ou sociaux, l'objectif étant d'inscrire la région dans un processus d'accélération de son développement économique, social, culturel et humain. Ainsi, depuis l'impulsion donnée par Sa Majesté Le Roi Mohammed VI que Dieu L'Assiste en 2003, l'Oriental a entamé sa mue, changeant progressivement de physionomie et se hissant parmi les régions économiques les plus dynamiques du Royaume.

Aujourd'hui, l'Oriental représente 13% de la superficie totale du Maroc tandis que sa population est estimée à 2,3 millions d'habitants. Avant l'impulsion royale, la région était confrontée à de

nombreux problèmes et notamment la faiblesse des opportunités d'emplois, qui ont contraint bon nombre de ses habitants à émigrer à l'étranger. Depuis 2003, la concrétisation des divers projets structurants dans tous les domaines, y compris dans les secteurs sociaux tels que la Santé et l'éducation ou encore dans les énergies renouvelables, a généré un nombre important d'emplois, dynamisant ainsi le marché de l'emploi dans la région.

Dans ce processus, l'Agence de l'Oriental a pu saisir plusieurs opportunités et être à l'origine de plusieurs initiatives ayant propulsé la région tant sur les plans des infrastructures qu'au niveau du développement économique et social.

Quant au rôle des banques dans le soutien de cette dynamique de développement régional, il reste globalement modeste. Comme vous le savez sans doute, 9% des dépôts bancaires drainés à l'échelle nationale proviennent de la région de l'Oriental. Seuls 26% de ces dépôts demeurent dans la région, la grande majorité bénéficiant aux autres régions du Royaume ou à d'autres pays. De plus, en matière de crédits, la région bénéficie seulement de 2% du total des financements bancaires.

Pour inverser la tendance, nous demandons aux banques de s'impliquer davantage dans le financement de projets locaux, et en particulier Attijariwafa bank qui est un acteur prépondérant

dans l'émergence d'un tissu économique performant et fortement engagé dans le développement équilibré des régions.

J'invite aussi tous les autres acteurs, que ce soit les autorités locales ou les opérateurs économiques, à prêter une attention particulière à cette région et en particulier aux MRE. Aujourd'hui, l'Oriental dispose de tous les atouts et propose une panoplie de projets nécessaires à son développement qui ne demandent qu'à être concrétisés.

Concernant la diaspora marocaine, l'Agence de l'Oriental maintient un contact permanent avec les MRE originaires de la région. Ainsi, en partenariat avec le ministère chargé des Marocains Résidant à l'étranger et l'Union Européenne, l'agence a

lancé un programme intitulé « Charaka » qui vise à accompagner sur les plans financier et réglementaire, les MRE désireux d'investir dans leur région d'origine.

Nous allons certainement le constater à travers les témoignages au cours de la deuxième partie de cette soirée, les MRE sont confrontés à des problèmes qui surgissent sur le moyen et long termes. Pour les surmonter, ils ont besoin d'un accompagnement et d'un soutien notamment de la part des banques. Il est donc important que le dispositif d'accompagnement perdure dans le temps, au moment de l'acte d'investir et une fois l'investissement réalisé.

M. Mohamed Melhaoui

Je vous remercie M. Rahmaoui d'avoir partagé avec nous les atouts de l'Oriental et les actions menées par l'agence pour promouvoir la région auprès des investisseurs. À présent, je donne la parole à M. Mohssine Semmar, membre du Directoire de MedZ. Je tiens à préciser que le groupe MedZ est très présent dans la région de l'Oriental, notamment à Berkane et à Nador et bien sûr, à Oujda.

M. Semmar, pouvez-vous nous donner un aperçu sur votre présence dans l'Oriental, son évolution dans le temps et l'offre de prestations dédiées en particulier à la diaspora marocaine.



M. Mohssine Semmar, Membre du Directoire de MedZ

Merci M. Melhaoui. Pour commencer, je réitère mes remerciements à la Fondation Attijariwafa bank pour avoir invité MedZ à cette rencontre avec les investisseurs de la région. Comme vous le savez, MedZ est une filiale de la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG). Depuis sa création en 2002, sa mission visait à soutenir et accompagner la concrétisation de la stratégie industrielle du Maroc. Au départ, MedZ se prénomme Marocotel Village et avait pour mission première, la mise en œuvre de la stratégie touristique nationale. En 2005, l'entité fait l'objet d'un changement de dénomination pour devenir MedZ qui est le diminutif de Morocco Economic Development Zone.

MedZ marquera l'émergence d'une nouvelle génération de zones industrielles, dans les différentes régions du Royaume. Bien entendu, l'Oriental figurait en bonne position parmi les régions potentiellement bénéficiaires.

Il faut retenir que MedZ jouera, dès ses premiers exercices, un rôle déterminant dans la mise en œuvre des stratégies industrielle et agricole

du Maroc, dans un contexte de régionalisation avancée. Ainsi, tous les projets engagés par MedZ ont contribué à l'harmonisation entre les différentes stratégies sectorielles et la stratégie régionale basée sur le développement territorial. Cette stratégie adoptée par MedZ a permis l'émergence de trois pôles structurants. Tout d'abord, le pôle « Technopole » qui, à Oujda, s'étend sur 107 hectares et prévoit un espace dédié aux PME, un espace pour les professions libérales et un autre consacré aux activités commerciales. Cette structuration de l'espace « Technopole » vise à favoriser l'émergence d'un pôle compétitif et innovant. Pour ce faire, nous avons édifié le campus de formation et de recherche & développement. Ces deux projets structurants travaillent en étroite collaboration et en parfaite harmonie. L'ambition de MedZ est de favoriser la consolidation d'un pôle de compétitivité qui contribuera au développement économique et social de la région.

M. Mohamed Melhaoui

Avant de passer à la seconde composante du projet de MedZ dans l'Oriental et qui porte sur l'Agropole, quelles sont, M. Semmar, les prestations proposées par la Technopole, en particulier, à la diaspora marocaine désireuse d'investir dans la région ?

M. Mohssine Semmar

Forts de leur savoir-faire et de leur expérience dans les pays d'accueil, la diaspora est déjà présente au sein de la technopole d'Oujda puisqu'elle abrite, pour l'instant, 5 projets technologiques portés par des MRE. De plus, ces unités côtoient d'autres projets industriels, comme l'entité de fabrication de couches, une menuiserie en aluminium, la production mécanique de précision, la production de panneaux... d'autres projets novateurs sont en cours de gestation.

Je voudrais insister sur le fait que ce qui est important dans ces zones industrielles de nouvelle génération, que ce soit la Technopole d'Oujda ou l'Agropole de Berkane, c'est la mise en œuvre d'une vision globale de l'investissement. Il ne s'agit pas d'une simple opération foncière et d'équipement en infrastructures de base. Ces espaces d'un genre nouveau offrent également aux porteurs de projets une panoplie de prestations pour faciliter l'acte d'investir. La Technopole d'Oujda comme l'Agropole de Berkane sont conçues dans une logique globale, qui permet de traiter l'ensemble des maillons de la chaîne de valeurs de l'acte d'investissement.

Ainsi, diverses prestations sont prévues sur place grâce à la présence effective de tous les intervenants publics dans l'acte d'investir, à savoir, l'Agence de l'Oriental, le CRI, les délégations des ministères concernés... Ainsi, au niveau de l'accompagnement, tous les intervenants publics font du corps à corps avec des porteurs de projets.

De même, la formation est une composante essentielle de l'attractivité du site. En clair, un territoire, quel qu'il soit, ne peut pas être attractif que si l'on prévoit dès le départ, une infrastructure de formation adéquate. MedZ a donc veillé à la présence sur place du maillon de la formation.

Le troisième volet a trait à la gestion du site et à la prestation de services. Contrairement aux zones industrielles qui étaient livrées à elles-mêmes, la gestion de ces sites est assurée par notre filiale MedZ Sourcing qui veille à la bonne marche de la zone afin de permettre aux investisseurs de se concentrer sur l'acte de production et sur l'amélioration de leur compétitivité. À travers l'ensemble de ces dispositions, notre objectif est de leur offrir un environnement favorable, aligné sur les standards d'accueil des pays d'accueil des MRE.

Concernant le financement, il faut savoir que 95% du tissu des entreprises basées dans la région de l'Oriental sont des PME. De ce fait, le problème du financement se pose avec acuité. Nous avons tenu récemment une réunion avec Maroc PME pour identifier les difficultés d'accès au financement. La conférence initiée aujourd'hui par la Fondation Attijariwafa bank peut également donner lieu à des rencontres ultérieures avec les instances de la banque, qui soient plus ciblées afin d'identifier de nouvelles voies d'amélioration du financement en faveur des PME.

M. Mohamed Rahmaoui

Je voudrais juste souligner un élément. À travers les nombreuses rencontres initiées par l'Agence de l'Oriental avec les MRE, il est apparu que la majorité de la diaspora résidant en Hollande et en Allemagne, est prête à venir investir dans la région et en particulier sur les sites réalisés

et gérés par MedZ. Leurs seules doléances ont trait à la simplification des procédures et à l'accompagnement dans le montage de leur projet. La plupart d'entre eux dispose des fonds suffisants pour lancer leur entité.

M. Mohssine Semmar

Avant d'aller plus loin, je voudrais partager avec vous les derniers chiffres relatifs à la présence des MRE sur nos sites basés dans la région de l'Oriental. Parmi les projets réalisés :

- fabrication et assemblage des panneaux photovoltaïques ;
- production de cuisines équipées ;
- menuiserie aluminium ;
- production de couches bébés ;
- d'autres projets sont en cours de lancement.

Je tiens à préciser que MedZ opère en parfaite coordination avec le Centre Régional de l'Investissement pour assurer un accompagnement efficace des porteurs de projets et faciliter la mise en œuvre des programmes d'investissement.

M. Mohamed Melhaoui

Qu'en est-il du pôle agricole développé par MedZ à Berkane ?



M. Mohssine Semmar

L'Agropole est également une zone d'activités de nouvelle génération qui s'inscrit dans la dynamique de concrétisation de la stratégie Plan Maroc Vert. Elle est spécialisée dans la chaîne de valeurs du secteur des industries agro- alimentaires. L'Agropole accueille ainsi toutes les activités de valorisation des produits agricoles, mais également toutes les activités Support de la chaîne de valeurs (emballages,...). La première phase de ce projet structurant porte sur la valorisation de 50 hectares et abrite des unités opérationnelles dont des projets initiés par des MRE, tels que la fabrication de fromage et la production d'aliments de bétail. Nous sommes prêts à accueillir et à accompagner d'autres projets agro-industriels de la diaspora. Tout comme la Technopole d'Oujda, l'Agropole de Berkane appréhende la problématique de l'investissement dans sa globalité et sous ses différentes facettes. Et le ministère de

l'Agriculture, dans le cadre du Plan Maroc Vert, a réalisé des équipements dédiés à la recherche et au développement au sein du pôle agricole, en réunissant tous les acteurs institutionnels pour soutenir les opérateurs dans la concrétisation de leur unité agro-industrielle et instaurer un rapport de proximité entre ses intervenants publics et les investisseurs. Il s'agit de l'ONSSA (Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires) qui contrôle la qualité des produits finis, l'INRA (Institut national de recherche agricole), l'EACCE (Établissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations).

Bien entendu, MedZ mène en partenariat avec l'Agence de l'Oriental et le CRI une série de rencontres de porteurs de projet nationaux, résidant à l'étranger et internationaux, pour inscrire ces zones d'activités modernes dans les radars des investisseurs.

M. Mohamed Melhaoui

M. Semmar, qu'en est-il du pôle industriel de Nador ?

M. Mohssine Semmar

Ce pôle industriel de Nador est le fruit d'un partenariat entre l'État, les entreprises de la région de l'Oriental et la Chambre de Commerce et de l'Industrie. En cela, c'est un projet pilote dans la région. À ce jour, nous avons développé à l'échelle nationale, deux projets similaires avec les Chambres de Commerce et de l'Industrie, dont l'un est basé à Casablanca et l'autre à Nador.

Ce projet s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie de développement industriel. Il a

été réalisé en deux étapes : une première phase, qui porte sur l'aménagement de 50 hectares, est actuellement prête à être livrée et à accueillir des activités industrielles. Nous assurons la promotion de cet espace d'activités industrielles auprès des opérateurs locaux et étrangers. D'ores et déjà, les MRE sont présents à travers, notamment, un projet de production d'œufs liquides pasteurisés, un entrepôt pour fruits et légumes ainsi qu'une unité de torréfaction de café.

M. Mohamed Melhaoui

MedZ dispose d'espaces d'accueil des MRE pour le conseil et la visite de ces sites. Où se trouvent-ils ?

M. Mohssine Semmar

Bien entendu, nous disposons d'une direction régionale basée à Oujda et nous disposons de bureaux sur les sites de la Technopole et de l'Agropole, avec une équipe qualifiée, mobilisée

sur place pour exposer les détails de notre offre et apporter tous les éclairages nécessaires aux porteurs de projets.

M. Mohamed Rahmaoui

Je voudrais juste préciser qu'aux côtés des projets engagés par MedZ, la région de l'Oriental dispose d'autres zones d'activités basées à Jerada, Taourirt.

Autrement dit, l'offre est variée et disponible dans toutes les localités de la région.

M. Mohamed Melhaoui

Je vous remercie pour vos éclairages et nous allons passer à présent au Centre Régional de l'Investissement. J'invite M. Rachid Oulad Chrif, Chargé de mission du CRI, à nous parler des opportunités d'investissement de l'Oriental, qui pourraient susciter un intérêt des Marocains du Monde. M. Oulad Chrif à vous la parole.



M. Rachid Oulad Chrif

Chargé de mission auprès du CRI de l'Oriental

Permettez-moi tout d'abord de remercier la Fondation Attijariwafa bank pour le choix de cette thématique de l'investissement dans l'Oriental et pour son invitation à venir à la rencontre de MRE en quête de nouvelles opportunités dans notre région.

Je voudrais tout d'abord rappeler le rôle du CRI, à savoir l'accompagnement des entreprises dans l'accomplissement des procédures administratives, l'accès à information et le conseil des porteurs de projets. Ainsi, le CRI communique tous les

avantages prévus par la réglementation pour promouvoir l'investissement régional, et assure l'étude des dossiers tout en veillant à l'octroi des autorisations administratives dans les secteurs de l'industrie, du commerce, de l'agriculture, tourisme...

De même, le CRI soutient le développement des investissements réalisés, en élaborant une banque de projets nécessaires pour le développement économique de la région et l'amélioration de son attractivité et de sa compétitivité.

M. Mohamed Melhaoui

Quelles sont les opportunités d'investissement offertes aujourd'hui à la diaspora marocaine ?

M. Rachid Oulad Chrif

Le détail de ces projets est disponible sur les différents sites des ministères du Tourisme, du Commerce & de l'Industrie et de l'Agriculture et concerne toutes les régions du Royaume.

Parallèlement, nous avons mis au point une banque de projets qui comporte 11 projets dans le domaine énergétique, 22 projets industriels, 3 projets relatifs au secteur des services,... Le détail de ces projets est disponible sur le site internet du CRI. De plus, les investisseurs potentiels peuvent prendre attache avec notre équipe pour consulter les études de faisabilité élaborées par le centre.

Une nouveauté que la plupart des porteurs projets ignorent : tous les CRI des 12 régions se conforment à des règles unifiées d'étude, de traitement et de suivi des dossiers d'investissement présentés par les opérateurs. De plus, l'ensemble des partenaires intervenant dans le traitement sont reliés à ce système unifié, via internet. Dans une seconde étape, l'investisseur pourra accéder à ce système pour s'enquérir de l'état d'avancement de son dossier.

M. Mohamed Melhaoui

Comment fonctionne ce système dématérialisé ?

« SI Invest » est un système centralisé qui compte comme clients les 12 CRI du Royaume. À la réception du dossier d'investissement, nous remplissons un formulaire unique dont nous suivons le traitement en ligne.

Parmi les engagements du CRI, la création de la société en 3 jours peut particulièrement intéresser les Marocains du monde. L'autre engagement a trait au soutien du développement des infrastructures nécessaires pour faciliter l'acte d'investir.

M. Mohssine Semmar

Concernant le pôle Technologie que MedZ a développé à Oujda, nous y avons prévu une zone dédiée aux PME et une zone offshore qui est très importante. A titre d'exemple, à la Technopole de Kénitra, la zone offshore a permis de créer 15000 emplois dans le secteur industriel, notamment automobile.

Je rappelle que la zone offshore est régie par un cadre juridique spécifique. Pour s'y implanter,

l'investisseur doit obtenir l'accord de la commission locale. Cette autorisation est la seule nécessaire au déploiement du projet. De plus, l'impôt sur les sociétés est de 0% sur les 5 premières années, et 8,75% sur une durée de 20 années suivantes. L'exonération de la TVA court sur 15 ans, sans oublier la liberté totale de transferts des dividendes.

M. Mohamed Melhaoui

En guise de conclusion, je donnerai la parole à M. Mohamed M'Barki, Directeur général de l'Agence de l'Oriental.



Synthèse de M. Mohamed M'Barki Directeur général de l'Agence de l'Oriental

Je remercie la Fondation Attijariwafa bank pour cette initiative qui témoigne de l'intérêt que suscite la région de l'Oriental. En effet, nous avons aujourd'hui une région qui dispose de tous les éléments d'attractivité de l'investissement. À travers l'Agence de l'Oriental, nous sommes en contact permanent avec les MRE originaires de la région, en particulier depuis la mise en place du programme Charaka. Qu'est-ce que le programme Charaka ?

Nous avons organisé récemment une grande réunion avec la diaspora résidant dans la partie germanophone de l'Europe qui est, pour l'essentiel, originaire de l'Oriental. Nous avons constaté parmi cette population, la montée d'une nouvelle

génération de MRE qui dispose d'un savoir-faire, qui jouit d'une expertise et aussi de ressources financières conséquentes. Au fil des années, cette diaspora est devenue indépendante et réfléchit en termes d'investissements productifs et d'activités mondialisées. Pour autant, ces jeunes MRE conservent un attachement très fort pour leur terre d'origine et en particulier pour la région de l'Oriental. Nous avons également rencontré tous les représentants des banques présentes dans la région, et ils sont tous prêts à accompagner cette nouvelle génération d'investisseurs avertis. À présent, nous devons réfléchir ensemble pour déterminer la manière dont les banques pourraient accompagner de manière efficace

cette génération de jeunes porteurs de projets avertis.

Lors de sa présentation, M. Mohssine Semmar a exposé à ce sujet, un certain nombre d'orientations. Personnellement, je propose aux banques, et en particulier à Attijariwafa bank, de discuter ensemble de façon concrète et opérationnelle, de la meilleure façon d'accompagner ces investisseurs. Il est possible de mobiliser le Fonds de développement de la région de l'Oriental auquel participe Attijariwafa bank. Je rappelle que ce fonds est détenu à 60% par l'État (Agence de l'Oriental, région de l'Oriental et Fonds Hassan II) et à 40% par le secteur bancaire et des entreprises privées basées dans la région. L'Oriental dispose donc de fonds suffisants et de projets porteurs. Il nous faut juste un peu d'orientation pour que le processus soit enclenché. Si nous comptons sur les gens de la région pour entamer, de leur propre initiative, l'étude des opportunités d'investissement dans l'Oriental, nous allons perdre du temps et laisser échapper des opportunités d'investir et de se développer. En revanche, si les porteurs de projets qui cherchent à investir dans la Région, sont systématiquement aiguillés vers le « triangle utile » qui englobe l'ensemble de la technostructure, y compris les administrations centrales, nous pourrons aller de l'avant et voir émerger des projets structurants. Cette dynamisation de l'investissement privé relève de la responsabilité des banques, mais aussi de toutes les instances publiques concernées. Nous ne demandons pas de faveur. Nous voulons juste valoriser les avantages comparatifs et compétitifs de la région de l'Oriental.

Il faut reconnaître que la technostructure ne connaît pas suffisamment les atouts de l'Oriental. Nous devons donc travailler sur pour améliorer tous ces aspects et lever tous les blocages. Dans tous les cas, au sein de l'Agence de l'Oriental, nous sommes prêts à en discuter.

Je tiens à remercier la Fondation Attijariwafa bank d'avoir sponsorisé l'année dernière la grande exposition « Oujda Art 48 ». Je sais que les représentants du pôle Art & Culture ont été étonnés de découvrir le foisonnement des

artistes de la région et la qualité de leurs œuvres. Ils ont été également étonnés d'apprendre que la première école d'art au Maroc est née dans l'Oriental. Certes, celle-ci était au départ destinée à la communauté étrangère, mais il n'en demeure pas moins qu'elle est née ici, à Oujda ! Idem pour le premier centre de formation de danse moderne, idem pour la première gare du Royaume,...

De plus, cette région bénéficiait d'une réelle synergie entre le développement des infrastructures de base et les investissements productifs.

Aujourd'hui, grâce à l'impulsion de Sa Majesté Le Roi Mohammed VI que Dieu l'Assiste, l'Oriental est en train de revivre ce même dynamisme culturel et économique, même s'il est moins intense du fait de la concurrence des autres régions. Mais, grâce à l'initiative royale, nous revivons cette période de dynamisme culturel et économique. L'initiative royale consiste à dire : vous avez dans la région toutes les potentialités et tous les ingrédients de base pour vous développer.

Que vous manque-t-il ? Les infrastructures. Pour rattraper ce retard, l'État va mettre la main à la poche. Et l'État a mis la main à la poche. Aujourd'hui, l'essentiel des infrastructures est achevé grâce aux investissements publics. Preuve de l'intérêt de Sa Majesté le Roi que Dieu l'Assiste, le premier IFMERE (Institut de Formation aux Métiers des Énergies Renouvelables et de l'Efficacité Énergétique) a été créée à Oujda. Le Souverain vient d'inaugurer le deuxième à Tanger et un troisième verra le jour à Ouarzazate.

Le parachèvement de ces chantiers structurants confirme que tous les ingrédients sont réunis pour permettre à la région de l'Oriental d'attirer les investissements productifs privés.

Nous sommes à présent dans une phase où nous devons passer au lancement de projets de deuxième génération initiés par les opérateurs privés. La région abrite aujourd'hui des zones industrielles de nouvelles générations construites et gérées par MedZ. L'Oriental n'a rien à envier à Casablanca, hormis le fait que Casablanca représente 60% de la valeur ajoutée du pays. Il est vrai que les porteurs de projets veillent à ce

que le retour sur investissement soit garanti et rapide. Mais ils doivent aussi avoir une vision à moyen et long termes. Or à moyen et long termes, le potentiel de croissance de la région de l'Oriental est énorme. Certes, aujourd'hui, nous sommes amputés des deux tiers du marché maghrébin, mais demain, nous aurons à notre portée l'intégralité de ce marché. Ce processus d'ouverture et d'intégration est inéluctable. Grâce à la nouvelle vision stratégique, le Maroc s'apprête à intégrer l'Union africaine. Il faut s'attendre à ce que tous ces obstacles soient levés, et beaucoup plus vite que l'on ne le croit. Il est donc important de se positionner dans cette région dès maintenant, pour saisir toutes les opportunités d'affaires à venir. Il est regrettable que par méconnaissance des avantages dont regorge l'Oriental, la plupart des investisseurs potentiels ne s'y implantent pas et optent pour d'autres régions concurrentes.

Comme MedZ et le CRI qui disposent de banques de projets, je demande aux banques de faire de même et qu'elles nous accompagnent dans ce processus de promotion de la Région auprès des investisseurs potentiels. Grâce à leur présence dans les pays

d'accueil, et notamment en Allemagne, elles sont en mesure d'approcher et de convaincre les MRE à venir investir dans leur région d'origine. Ces MRE sont plus « allemands » que les Allemands, avec une culture de la ponctualité, du travail, de la persévérance. De plus, ils ont des partenaires allemands qui sont prêts à les accompagner pour concrétiser leur projet. Il est souhaitable que les banques développent dans des régions comme l'Oriental, à la fois, un réseau de collecte des dépôts, de distribution de crédits et de conseil à l'investissement. Ce qui donnerait lieu à des indicateurs de gestion qui croiserait les dépôts, les crédits et les opportunités d'investissement.

Par ailleurs, l'Agence de l'Oriental est prête à cofinancer la production de supports de communication contenant toutes les informations nécessaires à l'acte d'investir dans l'Oriental, y compris les données relatives aux banques de projets disponibles.

Nous restons à votre disposition pour enrichir cette réflexion et je vous remercie pour votre attention.

M. Mohamed Melhaoui

Je vous remercie M. M'Barki d'avoir partagé avec nous votre perception et votre analyse de la situation dans la région de l'Oriental, en mettant en avant les opportunités offertes aux investisseurs potentiels à saisir dès aujourd'hui.

Je remercie également l'ensemble des intervenants de ce premier panel.

Nous allons à présent donner la parole à deux investisseurs membres de la diaspora marocaine, pour partager avec nous leur expérience.

J'invite M. Nouredine Lahmidi, investisseur dans les secteurs du tourisme, de l'agriculture et de la concession automobile et M. Omar El Mahi, dirigeant de la société Alpha Poisson à me rejoindre pour livrer leurs témoignages relatifs à la concrétisation de leurs projets.

M. Lahmidi, quels sont les projets que vous avez réalisés en retournant au pays natal ? Quels ont été les facilités dont vous avez bénéficié et les obstacles auxquels vous avez été confrontés ?

Panel 2

Témoignages de MRE investisseurs dans l'Oriental



Témoignage de M. Noureddine Lahmidi, Investisseur dans le transport, l'agriculture et la concession automobile

Je remercie la Fondation Attijariwafa bank pour son invitation. Je me présente comme un MRE de la première génération. J'ai quitté le Maroc en 1969 pour la France où j'ai travaillé dans divers domaines. Au fil des années, je me suis spécialisée dans le transport. J'ai suivi une formation dans une école spécialisée en France, puis j'ai exercé mon métier à travers l'Europe. Je me suis ensuite expatrié de la France vers l'Arabie saoudite en tant que cadre de transport dans une société de construction, avant de retourner en France rejoindre ma famille. Entre temps, un de mes enfants a exprimé un intérêt pour mon métier, je lui ai donc acheté un petit camion et il s'est lancé dans la messagerie. Entre temps, j'ai constaté l'importance du lien entre les MRE et les membres de leur famille restée au Maroc. J'ai alors acquis un second camion destiné à la messagerie. L'activité a alors connu un succès auprès de la communauté marocaine. Face à cette opportunité, j'ai créé une société de transport pour continuer à travailler en toute transparence, à l'égard du fisc, des banques,

des assurances... La société tournait bien et en toute transparence, même si son bilan d'activité demeurait modeste. Le sérieux dans la gestion de la société a suscité la confiance de notre banque. Celle-ci ne cherchait pas à réaliser avec nous un gros chiffre d'affaires, mais voulait nous accompagner grâce à notre sérieux avant tout. C'est grâce à sa confiance que nous avons pu acquérir un véhicule neuf en présentant comme garantie, une simple caution personnelle. Nous avons si bien travaillé que j'ai décidé de créer une autre société de droit marocain pour pouvoir recruter localement quelques employés. J'avais déposé le dossier auprès du CRI d'Oujda. Alors que ma société était créée, j'ai dû attendre près de 5 ans avant d'obtenir les autorisations nécessaires pour exercer mon activité au Maroc ! De ce fait, je n'ai bénéficié d'aucun avantage fiscal. Malgré cela, nous avons démarré notre activité. Cependant, même si nous avons obtenu l'agrément de transport, aucune banque n'a accepté de nous accorder un crédit.

En France, j'ai eu un crédit grâce à la transparence de mes comptes et ce, malgré un chiffre d'affaires modeste. Au Maroc, j'ai dû déposer une caution dont la valeur est le double du montant du crédit demandé. Malgré toutes ces difficultés, nous avons commencé à travailler puis nous avons délocalisé la société de droit français que nous avons liquidée progressivement. Aujourd'hui, nous disposons d'agences à travers tout le Royaume. La société MTT (Maghreb Tourisme & Transport) est reconnue pour la qualité de ses prestations

et le sérieux de sa gestion. Le chiffre d'affaires est de près de 15 millions de dirhams dont 70% réalisé en devises. Nous sommes la seule PME du secteur qui rapatrie l'intégralité de son chiffre d'affaires en devises et effectue tous ses paiements à partir du Maroc. MTT opère dans l'Oriental et dans le Sud du Maroc et emploie 80 personnes en direct et plus de 200 salariés indirects. Nous avons la chance d'être présents dans une région en pleine expansion, qui s'étale de Nador à Figuig et qui regorge de richesses et d'opportunités.

M. Mohamed Melhaoui

Vous êtes également présent dans l'agriculture.

M. Noureddine Lahmidi

Effectivement, pour diversifier mon activité et mes sources de revenus, j'ai acquis un terrain à proximité de l'aéroport, suite à la privatisation de la SODEA-SOGETA. Ce terrain, qui était nu au moment de sa cession, est aujourd'hui entièrement équipé, notamment du système d'irrigation de « goutte à goutte ».

Mon ambition est de lancer un label, car le flan Sud de Béni Snassen est une région peu polluée, pour la production d'huile d'olive biologique. Nous sommes les premiers investisseurs privés au Maroc à installer une pompe solaire de 25 kWh. Ainsi, nous sommes au cœur de la COP22!

M. Mohamed Melhaoui

En deux mots, quel est votre troisième secteur d'investissement ?

M. Noureddine Lahmidi

Cela fait près de 10 ans que je suis derrière le constructeur Volvo pour obtenir une carte de représentation. Face au foisonnement de l'activité dans la région et l'étendue des distances dans l'Oriental, les besoins en camions, en cars et autocars sont importants. Or tous les concessionnaires des constructeurs de camions sont basés à Casablanca, poumon économique du Royaume.

Nous avons réussi à sceller un contrat avec Volvo. Au départ, nous avons obtenu un terrain à la Technopole. Mais Volvo a préféré que le site soit bien visible. Nous avons donc opté pour un terrain à la sortie d'Oujda et le projet va nécessiter un investissement de 15 millions de dirhams.

M. Mohamed Melhaoui

Merci de nous avoir raconté votre périple et vos expériences enrichissantes qui pourraient inspirer d'autres investisseurs issus de la diaspora.

À présent, nous allons donner la parole à un autre compatriote ayant résidé aux Pays-Bas, M. Omar El Mahi qui a choisi de créer une unité de décorticage de crevettes à Berkane.

M. El Mahi, comment vous est venue cette idée de lancer cette unité et comment a évolué votre projet dans le temps ?



M. Omar El Mahi , Fondateur de la société Alpha Poisson

Je remercie la Fondation Attijariwafa bank pour son invitation.

J'étais âgé tout juste de 14 ans quand j'ai quitté mon pays natal le Maroc, pour m'installer au Pays-Bas avec mes parents. J'ai poursuivi mes études jusqu'à l'âge de 24 ans, avant de créer ma première entreprise, au sein du port de Rotterdam. Ce projet a nécessité plus de 10 ans de travail acharné et le recrutement d'une équipe de 80 personnes. À l'occasion d'une exposition organisée en 2006, j'ai rencontré M. Mohamed M'Barki, Directeur

Général de l'Agence du Nord, et je lui ai proposé de réaliser un projet au Maroc portant sur une station d'emballage. Cette suggestion a suscité un vif intérêt de sa part.

Cependant, de retour au Maroc, nous avons rencontré de nombreuses difficultés au niveau des procédures, notamment pour l'obtention du permis de construction et l'acquisition d'un local à Berkane qui devait abriter notre projet de station d'emballage.

J'avais lancé ce projet en partenariat avec des opérateurs néerlandais, moyennant un investissement de 2 milliards de dirhams. Nous avons ainsi acquis un terrain agricole d'une superficie de 1,5 hectare. Au début, les autorités ont refusé de nous livrer les autorisations nécessaires, mais grâce à l'appui sans faille de l'Agence de l'Oriental, notre projet a enfin vu le jour.

Après le démarrage de l'activité, nous n'avions pas réussi à augmenter nos gains, sur la revente des marchandises sur le marché. Nous étions alors obligés de puiser dans nos propres ressources financières que nous avons constituées au Pays-Bas, afin de rembourser nos crédits et les frais financiers.

À la suite de cet échec, nous avons décidé de remettre les compteurs à zéro et de lancer un

nouveau projet. Toujours avec les mêmes partenaires néerlandais qui nous ont fait confiance depuis le début et qui nous ont choisis à la place d'un concurrent tunisien, nous avons mis en place une unité pour décortiquer les crevettes. Depuis son lancement en 2014, notre entreprise emploie plus de 450 salariés et d'ici 2 ans, nous envisageons de recruter 100 employés par an, afin d'atteindre un effectif global de 1 200 employés.

Revenons à notre projet initial de station d'emballage. Nous n'avions pas les moyens de rembourser l'intégralité des crédits empruntés et aux échéances fixées par nos créanciers, faute de rentabilité suffisante de l'activité. De ce fait, nous étions tenus de payer un taux d'intérêt de 12%, soit un montant global de frais financiers de près de 2 millions de dirhams par an.

M. Mohamed Melhaoui

M. Semmar, membre du Directoire de Medz vous souhaitez vous exprimer à ce propos ? Je vous en prie, nous vous écoutons.

M. Sammar

Tout d'abord, je vous remercie pour ces deux belles histoires et de nous avoir raconté la genèse de vos success stories qui peuvent inspirer d'autres compatriotes MRE qui souhaitent prendre le même chemin.

Vous avez évoqué la problématique très importante de la défaillance des infrastructures qui peut bloquer le bon fonctionnement d'une entreprise en démarrage.

Les zones industrielles, avant d'opter pour un site, intègrent toutes ces données à travers la réalisation de diverses études de faisabilité. Ces études portent, entre autres, sur le branchement électrique toute puissance, sur le raccordement

en eau, sur les réseaux de canalisation, sur les rejets...

Tous ces aspects techniques sont étudiés minutieusement, avant le lancement du projet de construction d'une zone industrielle. Ainsi, quand MedZ livre un lot à une société, celui-ci est titré et conforme à toutes les exigences techniques. L'investisseur peut alors lancer son projet en toute quiétude.

Ainsi, tous les problèmes techniques évoqués par M. El Mahi auraient pu être évités et l'activité aurait démarré dans les meilleures conditions et dans les délais, s'il avait opté pour un lot situé dans une zone industrielle.

M. Mohamed Melhaoui

Je vous remercie M. Semmar pour votre remarque et vos conseils pragmatiques et merci à l'assistance de nous avoir écoutés attentivement. Avant de passer la parole à M. Mounir Herradi pour le mot de la fin, je tiens à remercier Mme Mouna Kably, Responsable du pôle Édition & Débats de la Fondation Attijariwafa bank pour les efforts déployés afin de garantir la réussite de cette rencontre. M. Herradi, à vous le mot de la fin.

M. Mounir Herradi, Responsable de la Communication interne, groupe Attijariwafa bank

Je remercie nos intervenants pour la clarté des messages à l'endroit des investisseurs potentiels intéressés par le dynamisme et les opportunités offertes par la région de l'Oriental. Je vous renouvelle les excuses de Monsieur Mohamed El Kettani, Président Directeur Général du groupe Attijariwafa bank de n'avoir pu être présent parmi nous.

Au nom de notre Président et au nom de mon collègue M. Hassan Rami, Directeur du réseau d'Oujda, nous vous remercions de votre présence et espérons vous accueillir à une prochaine rencontre autour d'une nouvelle thématique d'actualité.





LA FONDATION Attijariwafa bank, UN ACTEUR CITOYEN AU SERVICE DU DÉBAT & L'ÉDITION, DE L'ÉDUCATION ET DE L'ART & LA CULTURE

La Fondation Attijariwafa bank déploie toute son énergie et son savoir-faire depuis plusieurs décennies, en soutenant trois domaines essentiels pour le développement de notre pays, à savoir le débat d'idées & l'édition, l'éducation, l'art et la culture.

Le pôle Édition & Débats a pour mission de promouvoir un débat constructif sur des problématiques économiques, sociales, sociétales, et culturelles. À travers son cycle de conférences « Échanger pour mieux comprendre », le pôle offre une plateforme ouverte aux opérateurs, acteurs de la société civile, étudiants et enseignants universitaires, afin de favoriser l'échange avec les experts marocains et étrangers. Par ailleurs, le pôle Édition & Débats apporte son soutien à la publication de livres et manuscrits, et assure la diffusion de travaux de recherche et de productions intellectuelles réalisés par les entités de la banque.

Le pôle Éducation apporte un appui à l'enseignement sur l'ensemble de sa chaîne de valeur, du préscolaire au supérieur, afin de contribuer à la réduction des taux d'abandon et d'échec scolaire. Le pôle initie ainsi de nombreuses actions structurantes dans ce domaine comme le programme d'appui au préscolaire en faveur du quartier de Sidi Moumen à Casablanca ; le soutien à l'amélioration de la qualité du primaire au niveau des établissements publics ; et le soutien aux élèves de classes préparatoires dans leur préparation aux concours d'accès aux grandes écoles, à travers les semaines de concentration et l'amélioration de la qualité de vie dans les centres de classes préparatoires.

Par ailleurs, le pôle Éducation a fait preuve d'innovation en créant, en partenariat avec Banco Santander, le master « Banque et Marchés Financiers » ainsi que le portail et la carte Jamiati. Le pôle Éducation est également engagé en faveur de l'encouragement de l'esprit d'entrepreneuriat et l'accompagnement des jeunes promoteurs. Enfin, le soutien aux associations en faveur des populations démunies ou en situation précaire constitue un axe d'intervention majeur du pôle.

Le pôle Art & Culture est un acteur majeur dans la démocratisation de l'accès à la culture et à l'éducation artistique des jeunes. Depuis plusieurs années, le pôle apporte un soutien à la création artistique contemporaine et facilite l'intégration des jeunes talents dans le circuit artistique. De même, il accompagne les projets universitaires et associatifs visant l'épanouissement artistique en milieu scolaire et universitaire. Initiateur de plusieurs expositions monographiques ou collectives, le pôle Art & Culture contribue à la promotion des artistes africains et fait de l'art, un vecteur de rapprochement et d'échange interrégional. Il assure, enfin, la conservation et la valorisation du patrimoine artistique du groupe Attijariwafa bank.

Dans chacun de ses trois pôles, la Fondation Attijariwafa bank a développé une expertise qu'elle met au service de la communauté ou tissé des partenariats solides avec des associations de renom afin d'optimiser la portée de ses initiatives citoyennes.



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank

www.attijariwafabank.com

Attijariwafa bank société anonyme au capital de 2 035 272 260 DH - Siège social : 2, boulevard Moulay Youssef, Casablanca. Agréée en qualité d'établissement de crédit par arrêté du Ministre des finances et de la privatisation n° 2269-03 du 22 décembre 2003 tel que modifié et complété - RC 333.