



RAPPORT MORAL DE L'ASMEX

Juin 2018

SOMMAIRE

MOT DU PRÉSIDENT	6
GOUVERNANCE ET ORGANISATION	7
Conseil d'administration	8
Comité stratégique.....	9
Bureau Exécutif	10
Equipe permanente	12
CONTEXTE NATIONAL ET INTERNATIONAL DU COMMERCE EXTÉRIEUR.....	13
Les exportations marocaines en chiffres	14
ASMEX EN BREF.....	22
Les présidents de l'ASMEX.....	23
PÔLES DE L'ASMEX	24
Pôle Offre exportable	34
Pôle Compétitivité	42
Pôle International	70
LES CLUBS DE L'ASMEX	103
PERSPECTIVES 2018-2019	108
PLAIDOYER NATIONAL ET INTERNATIONAL	113
COMMUNICATION	118
PARTENARIATS	120
COMITÉ STRATÉGIQUE	125

«Aujourd’hui, les Marocains ont besoin d’un développement équilibré et équitable, garant de la dignité de tous, générateur de revenus et d’emplois, notamment au profit des jeunes ; un développement qui contribue à instaurer un climat de tranquillité et de stabilité, et qui favorise une insertion réussie dans la vie familiale, sociale et professionnelle, que chaque citoyen appelle de ses vœux. (...)

Si le Maroc a réalisé des progrès manifestes, mondialement reconnus, le modèle de développement national, en revanche, s’avère aujourd’hui inapte à satisfaire les demandes pressantes et les besoins croissants des citoyens, à réduire les disparités catégorielles et les écarts territoriaux et à réaliser la justice sociale.

A cet égard, Nous invitons le gouvernement, le parlement et les différentes institutions ou instances concernées, chacun dans son domaine de compétence, à reconsidérer notre modèle de développement pour le mettre en phase avec les évolutions que connaît le pays.»

*Sa Majesté le Roi Mohammed VI
Discours du 13 Octobre 2017*



MOT DU PRÉSIDENT



*Cher Membre,
Cher Partenaire,*

Notre rendez-vous annuel pour vous présenter le Rapport Moral et le Rapport Financier au titre de l'exercice 2017 arrive.

- *Une année s'achève, une autre s'entame ;*
- *Que des défis à relever ;*
- *Que de chemin parcouru ;*
- *Que d'actions à mener ;*
- *Que de lobbying et de plaidoyer à renforcer.*

2017 aura été une année marquée par le changement et l'adaptation avec une ligne claire : mieux articuler nos compétences et nos ressources pour la réalisation de nos projets.

Un travail de fonds a été opéré au niveau des Statuts de notre Association pour les adapter aux changements des contextes international et national. La nouvelle mouture a été adoptée lors de l'Assemblée Générale Extraordinaire en date du 16 janvier 2018.

Un recentrage de nos actions autour de trois principaux pôles qui constituent le trépied du développement de nos exportations.

Une écoute, en continu, de nos membres et un accompagnement sur mesure en termes de formation, d'information et de défense des intérêts.

Un renforcement de nos actions de sensibilisation sur la digitalisation et une mise à niveau de la plateforme e-xportmorocco.

Une diversification sur le plan promotionnel à travers la prospection de nouvelles niches de produits et de nouveaux marchés à développer.

Le poste d'administrateur de l'Agence Marocaine de Développement et de Promotion des Investissements et des Exportations, obtenu par amendement de la Loi par le Parlement, renforce la position de notre Association en tant qu'acteur incontournable dans toute politique ou stratégie liée au commerce extérieur.

Notre implication dans toutes les tribunes du commerce extérieur a été très représentative. Les membres du Bureau Exécutif ont toujours répondu présents lorsqu'ils sont sollicités. Qu'ils en soient remerciés pour leur implication et disponibilité.

Nos remerciements vont également à l'équipe permanente de notre Association qui travaille avec abnégation pour répondre aux attentes de nos membres.

Nous aurons, encore, besoin de l'engagement de tous, autant pour la réflexion que pour la mise en place et le suivi des actions à mener. Les chantiers sont multiples.

Nous comptons sur tous pour la suite. Votre mobilisation et implication est signe de succès de notre Association.

*Hassan Sentissi El Idrissi
Président*

GOUVERNANCE ET ORGANISATION

CONSEIL D'ADMINISTRATION



Le Conseil d'Administration de l'ASMEX est composé d'opérateurs privés, des représentants des administrations et des institutions concernées par l'exportation et ce, conformément aux statuts de l'Association.

Ce panel d'intervenants au commerce extérieur militent pour améliorer la compétitivité de l'offre exportable marocaine et diversifier les débouchés à l'international.

COMITÉ STRATÉGIQUE



HASSAN SENTISSI
EL IDRISI
PRÉSIDENT



MOHAMED ESSAADI
VICE-PRÉSIDENT



ABDELLAZIZ TAARIJI
VICE-PRÉSIDENT



MOHAMMED FIKRAT
PRÉSIDENT DU PÔLE
« OFFRE EXPORTABLE »



ABED CHAGAR
PRÉSIDENT DU PÔLE
« COMPÉTITIVITÉ »



TARIK BENNOUNA
PRÉSIDENT DU PÔLE
« PROMOTION
À L'INTERNATIONAL »

BUREAU EXÉCUTIF



MOULAY YOUSSEF
ALAOUI



KHALIDA AZBANE



HICHAM AMADI



BOUCHRA RAHMOUNI
BENHIDA



NASSER BOUAZZA



KHALID DAHAMI



MOHAMED
H'MIDOUCHE



ABDELAZIZ
MANTRACH



ABID KABADI



MOHAMED MELLOUKI



MHAMMED MEZZOUR



BOUCHRA OUTAGHANI

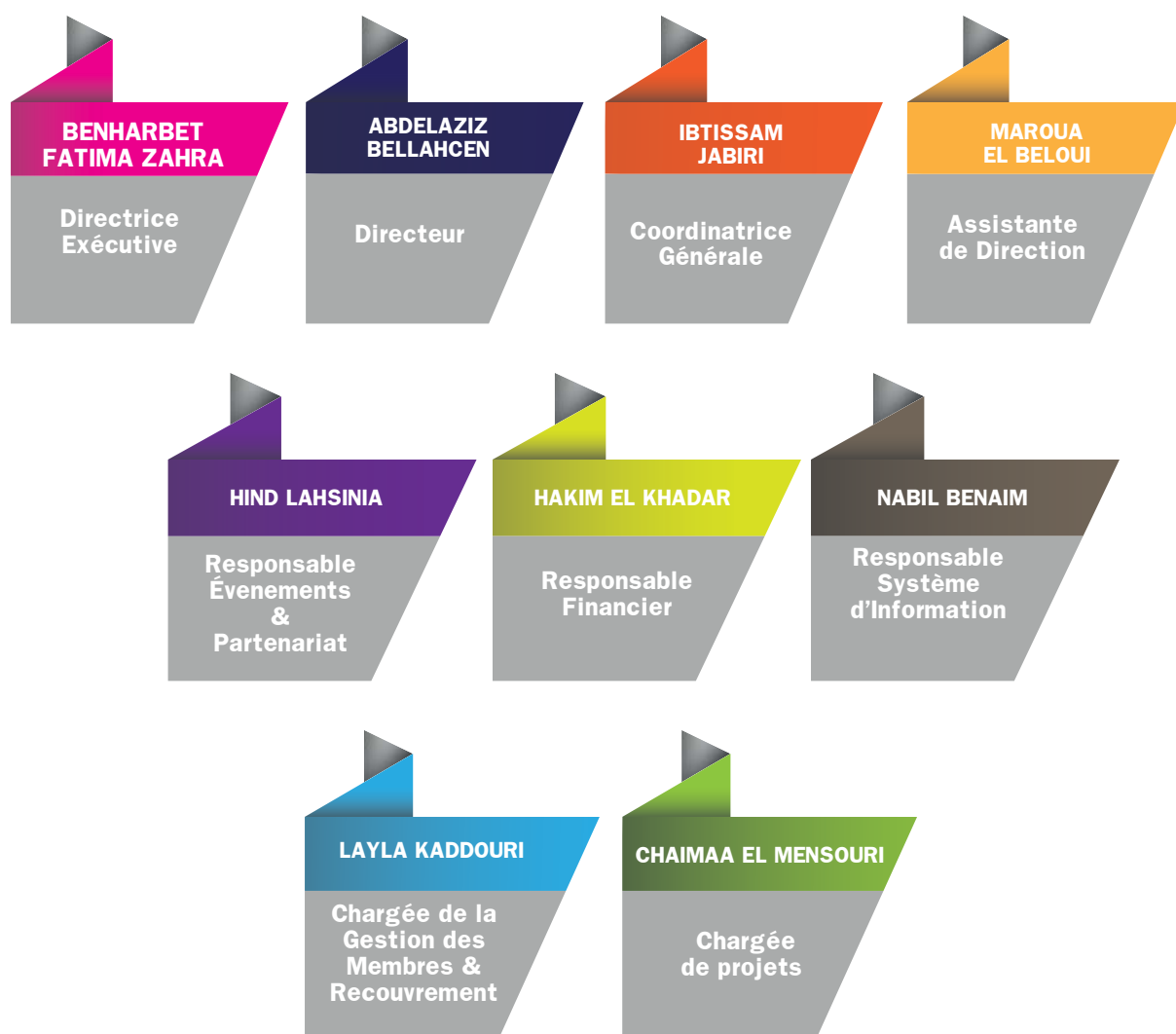


AHMED OUAYACH



ABDALLAH ZOUHIR

ÉQUIPE PERMANENTE



CONTEXTES NATIONAL
ET INTERNATIONAL
DU COMMERCE EXTÉRIEUR

LES EXPORTATIONS MAROCAINES EN CHIFFRES

EVOLUTION DU CONTEXTE ECONOMIQUE EXTERIEUR DU MAROC

La croissance mondiale s'est nettement accélérée en 2017, passant de 3,1% à 3,7% par rapport à 2016, poussée par des taux d'intérêt faibles, un progrès des profits et des

investissements, ainsi que par une hausse des prix des matières premières.

Ci-après les indicateurs en termes de PIB, de l'inflation et de la croissance au niveau international pour les dernières années :

	2016	2017	2018*
Croissance économique mondiale (%)	3,1	3,7	3,1
PIB (%)	75 278 049 millions de dollars	79 280 032 millions de dollars	Non disponible
Inflation	1,59	Non disponible	Non disponible

Source : Fond Monétaire International.
* : Prévisions du Fond Monétaire International.

Selon les prévisions de la Banque mondiale, la croissance économique mondiale baissera à 3,1 % en 2018 après avoir atteint un taux beaucoup plus élevé que prévu en 2017, tandis que la reprise des investissements, des

activités manufacturières et des échanges commerciaux se poursuit et que les pays en développement exportateurs de produits de base profitent du raffermissement des prix de ces produits.

Le ralentissement de la croissance potentielle s'explique par de nombreuses années d'érosion des gains de productivité, un faible niveau d'investissement et le vieillissement

de la main-d'œuvre mondiale. Ce ralentissement est généralisé puisque les économies touchées représentent plus de 65 % du PIB mondial.

	Croissance économique par région (%)		
	2016	2017	2018*
Asie de l'Est et Pacifique	6,3	6,4	6,2
Europe et Asie centrale	1,7	3,8	2,9
Amérique latine et Caraïbes	-1,5	0,9	2
Moyen-Orient et Afrique du Nord	5	1,8	3
Asie du Sud	7,5	6,5	6,9
Afrique subsaharienne	1,3	2,4	3,2

Source : Banque Mondiale
* : Prévisions de la banque mondiale

- Selon les projections, la croissance de la région de l'Afrique subsaharienne s'accélérera pour atteindre 3,2% en 2018, Cette accélération dépendra toutefois du raffermissement des prix des produits de base et de la mise en œuvre de réformes.

I. Balance commerciale du Maroc :

Pendant l'exercice 2017, le déficit commercial du Maroc a atteint 189 millions MAD contre 184 millions MAD en 2016, d'où un taux de couverture qui s'est établi à 56,3%.

LES EXPORTATIONS MAROCAINES EN CHIFFRES

	2016	2017
IMPORTATIONS CAF (En millions de MAD)	409 659	434 700
EXPORTATIONS FOB (En millions de MAD)	224 019	245 059
Solde commercial (En millions de MAD)	- 184 640	-189 641
Taux de couverture (X/M) (%)	54,7	56,4

Source : Office des Changes

Exportations Marocaines 2017 par secteur (en millions de dirhams)

Le secteur de l'automobile s'est distingué pour la quatrième année consécutive en

tant que premier secteur exportateur depuis 2014 avec une part de 24% du total des exportations, alors que le secteur agriculture et agroalimentaire est en deuxième position avec 21%.

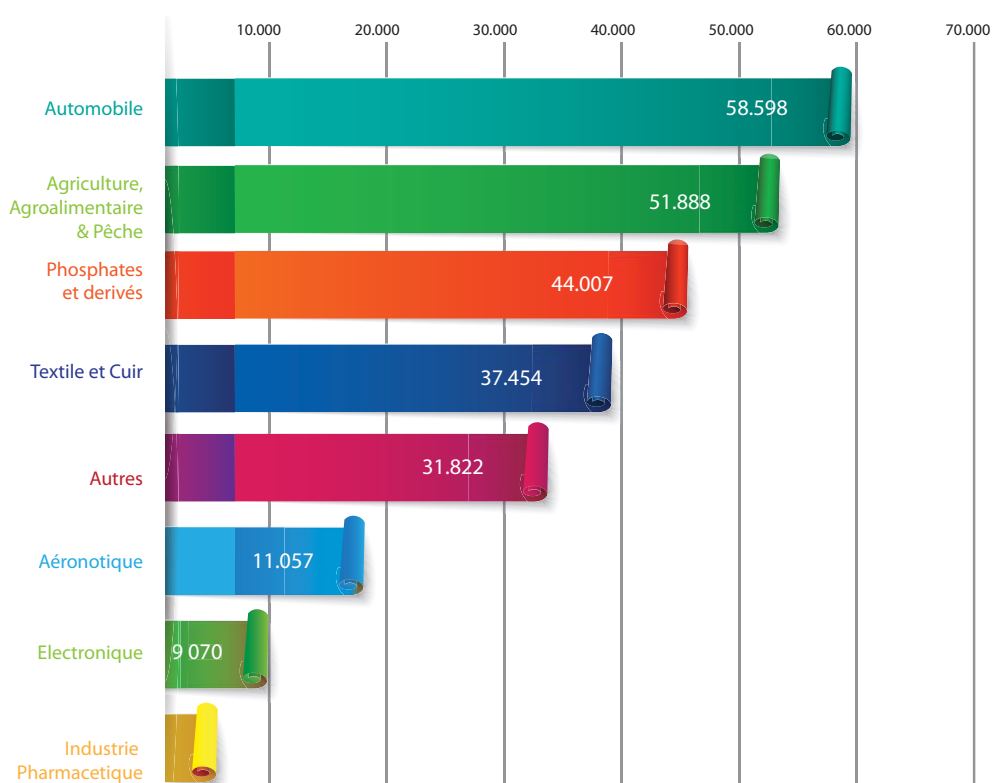
Secteurs	2014	2015	2016	2017
Phosphates et dérivés	38 277	44 303	39 601	44007
Agriculture, Agro-alimentaire et Pêche	39 029	45 945	48 525	51888
Textile et Cuir	33 512	33 048	35 285	37454
Automobile	40 262	48 821	54 632	58598
Aéronautique	6 979	8 223	9 199	11057
Electronique	7 966	7 860	8 434	9070
Industrie pharmaceutique	986	1 048	1 100	1163
Autres	33 797	28 792	27 243	31822
Total	200 808	218 040	224 019	245 059

Source : Office des changes

L'industrie automobile marocaine a renforcé son positionnement dans la chaîne de valeur mondiale de l'automobile ; en témoignent les performances enregistrées au cours de ces dernières années, avec une production de

376.000 véhicules en 2017 contre 231.986 véhicules en 2014. Le Maroc est devenu ainsi le 1^{er} constructeur automobile en Afrique du nord et le 2^{ème} constructeur du continent.

Présentation Graphique des exportations Marocaines en 2017 Par secteur (En millions de dirhams)



LES EXPORTATIONS MAROCAINES EN CHIFFRES

II - PRINCIPAUX CLIENTS DU MAROC

L'Espagne est le 1^{er} client du Maroc avec 23,7% de l'ensemble des exportations, suivi de la France (22,9%) et de l'Italie (4,6 %).

Importateurs	Les indicateurs		
	Valeur exportée en 2017 (milliers USD)	Balance commerciale en 2017 (milliers USD)	Répartition des exportations pour le Maroc (%)
Monde	25 606 854	-19 476 456	100
Espagne	6 062 450	-1 546 298	23,7
France	5 856 471	492 319	22,9
Italie	1 178 481	-1 443 101	4,6
Etats-Unis d'Amérique	1 009 722	-2 077 333	3,9
Brésil	756 621	38 633	3
Allemagne	722 489	-1 996 800	2,8
Turquie	706 822	-1 276 317	2,8
Inde	664 754	49 254	2,6
Royaume-Uni	604 867	-419 050	2,4
Pays-Bas	554 400	-192 114	2,2
Belgique	396 905	-208 741	1,5
Portugal	362 046	-1 025 727	1,4
Chine	307 484	-3 775 023	1,2
Autres Pays	6423455	-	-

Source : Trade Map

La valeur des exportations marocaines par marché « en milliers USD »

Valeur exportée en 2017 (milliers USD)



Source : Trade Map

LES EXPORTATIONS MAROCAINES EN CHIFFRES

III. TENDANCE NATIONALE ET MONDIALE DES EXPORTATIONS

Libellé produit	Valeur exportée en 2017 (millier USD)	Balance commerciale 2017 (milliers USD)
Tous produits confondus	17 420 657 816	-297 535 120
Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement.	2 445 668 063	-164 325 014
Machines, appareils et engins mécaniques, réacteurs nucléaires, chaudières.	2 152 827 516	-63 581 945
Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses.	1 913 338 913	-91 761 411
Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres	1 433 197 052	-19 444 869
Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés.	620 746 457	58 138 905
Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle.	606 833 588	2 896 667
Matières plastiques et ouvrages en ces matières	590 664 581	-13 348 758
Produits pharmaceutiques	532 243 328	-31 284 249
Produits non définis ailleurs	488 705 209	106 848 826
Produits chimiques organiques	371 667 170	-39 104 570

Source : Trade Map

PROFIL DES EXPORTATIONS MAROCAINES :

La structure des exportations marocaines a connu une modification significative en faveur des branches industrielles émergentes à forte valeur.

En effet, le profil des exportations marocaines durant la période 2015-2017 fait ressortir des produits champions qui sont des produits dynamiques caractérisés à la fois par une forte croissance des importations mondiales et des gains de parts de marché pour le Maroc.

Libellé produit	Valeur exportée en 2015 « milliers USD »	Valeur exportée en 2016 « milliers USD »	Valeur exportée en 2017 « milliers USD »
Tous produits confondus	22 036 820	22 858 289	25 606 854
Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport	2 416 879	2 947 098	3 197 707
Fils, câbles isolés, les câbles coaxiaux, à usages électriques, et autres conducteurs	2 338 169	2 459 477	2 782 037
Engrais minéraux ou chimiques contenant deux ou trois des éléments fertilisants : azote, phosphore .	1 554 496	1 827 332	2 276 375
Costumes tailleurs, ensembles, vestes, robes, jupes, jupes-culottes, pantalons.	937 673	1 003 861	1 108 105
Pentaoxyde de diphosphore; acide phosphorique; acides polyphosphoriques, de constitution chimique.	1 647 654	1 138 951	1 097 124
Phosphates de calcium et phosphates aluminocalciques, naturels, et craies phosphatées.	1 022 324	756 299	863 822
Mollusques, propres à l'alimentation humaine, même fumés, même séparés de leur coquille, vivants.	619 790	752 140	823 615
Préparations et conserves de poissons ; caviar et ses succédanés préparés à partir d'œufs.	619 340	627 850	677 450
Tomates, à l'état frais ou réfrigéré	437 762	512 007	578 154
Parties des véhicules aériens et spatiaux des n° 8801 et 8802.	369 593	435 861	571 364

Source : Trade Map

Même si le Maroc figure parmi les pays africains les plus exportateurs, ce dernier doit booster ses exportations en parallèle avec la tendance des exportations mondiales, ce qui va permettre d'améliorer le déficit de la balance commerciale et de promouvoir la croissance économique.

ASMEX EN BREF

PRÉSIDENTS DE L'ASMEX



M. HASSAN SENTISSI
EL IDRISSE
depuis 2013



M. MOHAMED TAZI
2011 - 2013



M. YOUNESS ZRIKEM
2010 - 2011



M. ABDELLATIF
BEL MADANI
2004 - 2010

“ Depuis sa création en 1982, plusieurs industriels et champions à l'export ont contribué au rayonnement de l'ASMEX ”



M. MOHAMED TAZI
1982 - 2004

PÔLES DE L'ASMEX

PÔLES DE L'ASMEX



CONSTITUENT LE TRÉPIED DU DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ONT ÉTÉ MIS EN PLACE. ILS SONT PILOTÉS PAR DES CHAMPIONS À L'EXPORT.



PÔLE OFFRE EXPORTABLE

L'objectif de ce pôle est d'identifier et recenser l'offre exportable marocaine à travers :

- Le renforcement du partenariat régional ;
- La mise en avant des spécificités régionales et de l'offre exportable ;
- Le développement à l'international du label Maroc Halal via le club Halal Export ;

- Le consortium régional et programme d'appui à l'exportation ;
- Le développement du digital et des market place ;

Une étude lancée en 2018 par l'ASMEX ayant pour objet d'identifier, recenser et promouvoir l'offre exportable nationale. Elle permettra ainsi d'établir une base de données fiable et actualisée sur les entreprises exportatrices ou potentiellement exportatrices par produit ou service, par secteur, par région et par marché de destination.

PÔLES DE L'ASMEX

PÔLE COMPÉTITIVITÉ DE L'OFFRE

Accompagne les exportateurs marocains pour une mise en place de l'offre exportable plus compétitive, propose des solutions et ce pour mieux appréhender les marchés internationaux.

L'objectif de ce pôle à travers ses commissions est d'œuvrer en continu pour :

- Permettre à l'offre exportable marocaine d'être compétitive à l'international à travers l'optimisation des différents coûts (fiscalité, logistique, production, ..) ;
- Répondre aux doléances des membres et les assister le cas échéant dans leurs démarches avec les différentes administrations (Douanes, Office des changes) ;
- Accompagner les nouveaux exportateurs en les formant et les informant sur les démarches à suivre pour optimiser leur coûts et circuits d'exportation.





PÔLE PROMOTION À L'INTERNATIONAL

Ce pôle a pour objectif de promouvoir l'offre exportable marocaine sur les marchés internationaux en tenant compte des orientations stratégiques du Royaume et des potentiels marchés.

Ces derniers se résument dans les points suivants :

- Meilleure appréhension des marchés étrangers : renforcement de l'offre marocaine sur les marchés historiques et identification de nouvelles opportunités de croissance à l'export ;
- Conseil sur les nouveaux marchés : how to do business dans les marchés très spécifiques tels que la Chine,..., formations sur les normes et réglementations locales (USA, Canada,) ;
- Promotion des points forts de l'offre du Maroc ;
- Mise en avant des marchés porteurs.
- Organisation de B2B, missions d'affaires, diplomatie économique ;
- Une accentuation des actions promotionnelles en direction de l'Afrique.

L'ASMEX EN CHIFFRES



Réseau National
+9000 opérateurs
de tous secteurs



80% du CA export



70% filières



Bénéficiaires des
services/an en
progression continue

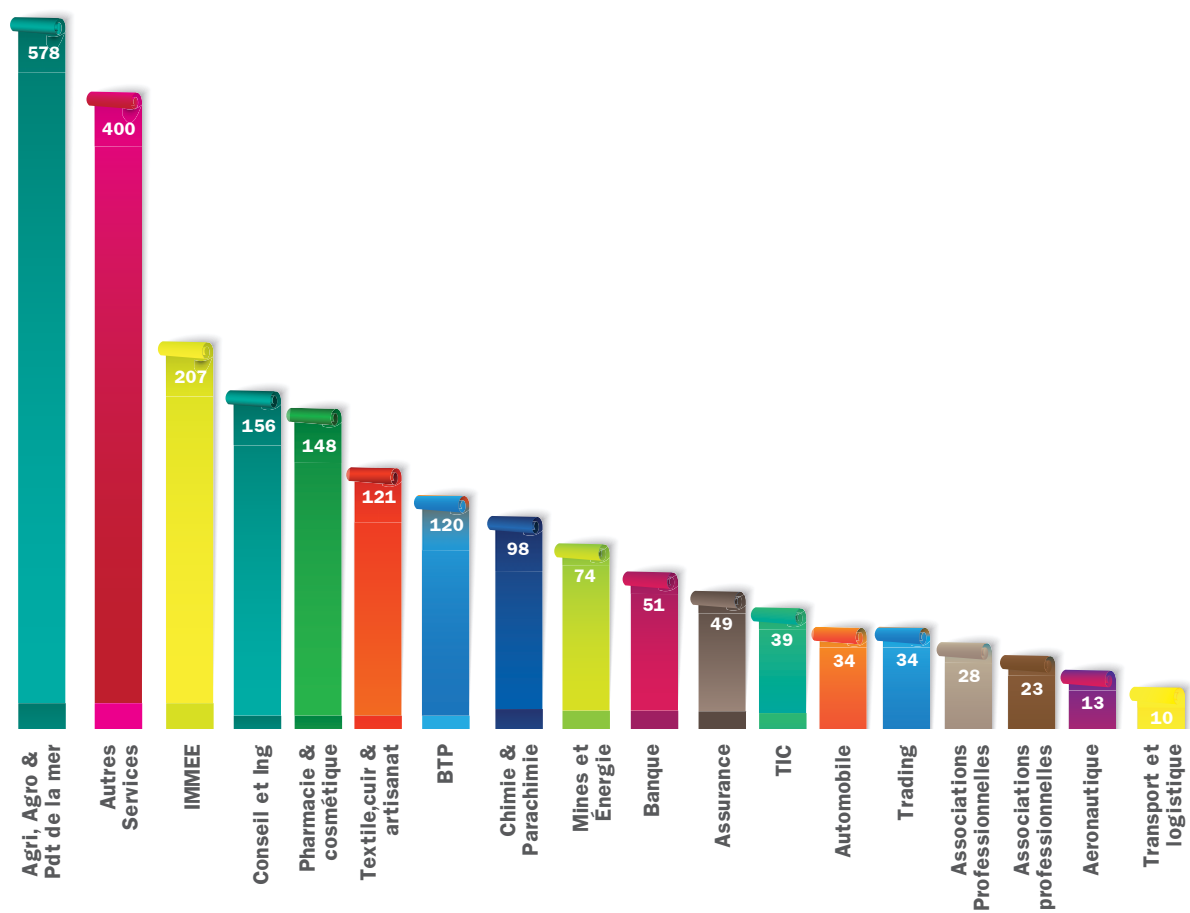


Marché International



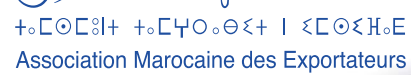
+100 rencontres
business/an

BÉNÉFICIAIRES DE NOS SERVICES EN 2017



ACTIONS À L'INTERNATIONAL





www.asmex.org

SERVICES DE L'ASMEX



PROMOTION DE L'OFFRE EXPORTABLE

- E-export morocco : une plateforme virtuelle représentant l'offre exportable marocaine 24/24 & 7/7.
- Mise en avant de l'offre des membres au Maroc et à l'étranger.
- Mises en relations commerciales.
- Club Halal Export : cellule de promotion du Business Halal et du label Halal Marocain par ses pairs pour l'ouverture de nouveaux débouchés.



CONSEILS PERSONNALISÉS AUX MEMBRES (one to one) par des experts.



DÉFENSE DES INTÉRÊTS DES MEMBRES aux niveaux national et international.

FORMATION

FORMATION / INFORMATION
aux aspects liés :

- Au commerce extérieur en amont et en aval y compris les normes et la labellisation.
- À l'environnement des exportations, les nouveautés et les réglementations.

ASMEX⁺⁺

PROPOSE :

- Des mesures de facilitation du commerce extérieur.
- Une tarification compétitive en matière de transit et de transport, assurances, études de marchés sur mesure...



RENCONTRES RÉGULIÈRES avec des donneurs d'ordres étrangers et acheteurs.



MÉDIATION pour accompagner les membres à trouver les meilleures solutions .

PÔLE OFFRE EXPORTABLE



L'ASMEX LANCE UNE ÉTUDE SUR L'OFFRE EXPORTABLE

Afin de mettre en œuvre le plan d'actions du pôle « Offre exportable », l'ASMEX a lancé une étude pour identifier et recenser l'offre exportable du Maroc en vue de la mise en place d'une stratégie de développement et d'amélioration de la compétitivité.

Il s'agit d'une :

- Offre qui s'exporte déjà,
- Offre qui gagnerait à être exportée,
- Offre qui s'exporte mais qui s'épuise,
- Offre de niche avec une faible capacité.

Les résultats de l'étude vont permettre d'identifier et de recenser l'offre exportable marocaine à travers la mise en avant des spécificités de chaque région en termes de :

- Produits et/ou services par filière,
- Capacités de production,
- Capacités résiduelles par filière,
- Pays cibles de l'offre.

Cette identification constituera une base de données fiable et actualisée sur les entreprises exportatrices et potentiellement exportatrices par produit et/ou service, par secteur, par région et par marché de destination.

Cette étude favorisera également la définition des besoins des entreprises marocaines exportatrices et potentiellement exportatrices pour un meilleur ciblage des bénéficiaires des mesures d'accompagnement à l'exportation par secteur et par catégorie d'entreprises.

L'étude sera chiffrée et argumentée et devra proposer une stratégie de développement de l'offre exportable. Elle devra constituer un outil fiable d'aide à la décision en matière de développement de l'exportation aux niveaux national et régional.

ANTENNES REGIONALES DE L'ASMEX

En prévision de l'ouverture des antennes régionales de l'association, une étude a été lancée en partenariat avec le Secrétariat d'État Chargé du Commerce Extérieur .

L'étude préconise l'ouverture de 2 antennes régionales par an.

L'objectif est de proposer un service de proximité aux exportateurs au niveau régional, de les accompagner pour valoriser le patrimoine et les ressources dont ils disposent pour s'ouvrir sur le marché international.



E-XPOR Morocco : UNE NOUVELLE VERSION PLUS ERGONOMIQUE

La plateforme e-xport Morocco évolue vers une version dynamique, plus accessible aux importateurs étrangers et aux différents moteurs de recherche.

Depuis son lancement en janvier 2017, l'ASMEX a entrepris une série d'actions pour l'amélioration, le référencement et la promotion de «e-xport morocco».

PÔLE OFFRE EXPORTABLE



Un comité de suivi a été mis en place comprenant des experts en marketing digital et système d'informations et a donné lieu à des recommandations stratégiques pour l'amélioration de la plateforme tant au niveau ergonomique, technique et promotionnel.

Pour ce, un audit de la plateforme a été confié à 2 agences digitales. Les résultats ont été partagés avec les exposants au cours d'une réunion d'échange et de partage d'informations «Les matinales de e-xport Morocco».

A cet effet, une nouvelle version a vu le jour en mars 2018 sous forme d'un annuaire électronique des exportateurs marocains avec des perspectives d'évolution future vers une market place.

Plusieurs avantages sont offerts par cet annuaire :

- Une recherche multicritère par secteur, produits, région, ville et raison sociale.
- Un package- abonnement à la portée des entreprises.

- Des bannières publicitaires pour la promotion des exportateurs et leurs produits (offertes gratuitement pendant la 1^{er} année de lancement).
- Une visibilité sur le net, un référencement sur les différents moteurs de recherche et réseaux sociaux et les annuaires professionnels ...
- Toute une stratégie digitale pour la promotion et le référencement sera gérée par une agence spécialisée en web marketing.
- D'autres outils pour l'animation de cette plateforme, échange d'informations, foire aux questions de certaines commissions de l'ASMEX seront liés à cette plateforme.

La promotion de cette plateforme tant au niveau national qu'international ont été entreprises par l'ASMEX.

AU NIVEAU INTERNATIONAL

Plusieurs rencontres ont été organisées avec :

- Les ambassadeurs du Maroc à l'étranger pour les sensibiliser sur l'utilisation de la plateforme comme outil de promotion de l'offre marocaine lors de leurs réunions avec les opérateurs économiques des pays de leurs accréditations.
- Les ambassadeurs et conseillers économiques accrédités au Maroc pour leur présenter les possibilités qu'offre la plateforme aux importateurs de leurs pays pour connaître l'offre exportable marocaine (Autriche, Belgique, Cameroun, Canada, Djibouti, Espagne, Ethiopie, France, République Centrafricaine, République Démocratique du Congo Togo Gabon, Grèce, Brésil...);
- Les délégations étrangères reçues à l'ASMEX (Belgique, Biélorussie, Canada, Espagne, Inde, Indonésie, Mexique, Russie et Nigéria...);
- Les salons et manifestations auxquels a participé l'ASMEX ont été saisis également : Africa 2016, Port de Marseille Fos, Région de Cantabrie en Espagne, Foire de Milan, SIAL, Toronto, Forum Afrique Expansion - Montréal, Mission d'hommes d'affaires au Qatar, Salon Halal – Alimentaria à Barcelone.

Des partenariats avec plusieurs organisations internationales pour la promotion de la plateforme virtuelle : PIMEC, IFEMA, SODER-CAN, ont été conclus notamment pour la promotion de la plateforme au niveau de leurs membres et pays.

PÔLE OFFRE EXPORTABLE

AU NIVEAU NATIONAL

Une série de réunions et rencontres ont été tenues avec des partenaires nationaux :

- ADA, EACCE, Zone Industrielle de Mohamedia, FENIP, GIMAS, AMIP, Bmce Bank, Réseau Entreprendre.
- EMLYON BUSINESS SCHOOL en vue d'accompagner les entreprises dans leur digitalisation, par la mise en place de formations spécifiques sur le marketing digital, l'animation de webinar sur la plateforme e-xport Morocco, de séminaires sur l'optimisation des réseaux sociaux et la mise en place de MOOC sur la digitalisation.

L'ASMEX ET LA CGEM MEKNÈS-IFRANE SE RÉUNISSENT AVEC LES EXPORTATEURS DE LA RÉGION

L'Association Marocaine des Exportateurs « ASMEX » et la CGEM Meknès-Ifrane ont réuni le 18 octobre 2017 les exportateurs de la région pour débattre des problématiques

de l'export et des voies et moyens à mettre en œuvre pour développer les exportations de la région.

L'ASMEX a exprimé, à cette occasion, sa disposition à accompagner toutes les entreprises de la région qui ont un potentiel exportable ou celles qui souhaitent valoriser leurs



produits pour qu'ils soient exportables à travers notamment le développement de leurs compétences, un accompagnement sur le plan marketing, logistique, assurance export, information sur les marchés, btob avec les opérateurs étrangers ...

Sur le plan fiscal, des présentations ont été faites, à cette occasion, sur les modalités d'implantation des entreprises marocaines sur les marchés étrangers.

Dans le débat qui a suivi les différentes présentations, les exportateurs de la région Meknès-lfrane ont mis l'accent sur les problématiques de la région notamment de la logistique, l'information, et la valorisation de l'offre exportable.

Il a été proposé de :

- Mettre en place un système de marquage des produits de l'artisanat.
- Se rapprocher de l'Administration des douanes et la DGI pour bénéficier des avantages de la catégorisation des entreprises.
- Faire du lobbying auprès du parlement pour entamer les débats sur la fiscalité du groupe.

Les représentants du secteur agroalimentaire ont exprimé leur intérêt pour explorer les opportunités offertes par le marché russe.

L'ASMEX RENCONTRE LES EXPORTATEURS DE TANGER



Afin d'accompagner et d'identifier les besoins des PME, d'offrir un service d'accompagnement et de proximité, l'ASMEX a rencontré les exportateurs de la région du Nord, les associations professionnelles, la Chambre de Commerce d'Industrie et des Services en marge de l'ouverture du bureau régional de la BERD-Région Nord.

Plusieurs axes de coopération ont été identifiés avec les différents partenaires pour l'ouverture d'une antenne régionale de l'ASMEX de Tanger.

La compétitivité, le financement, le consulting qui reste inaccessible pour les PME ont été à l'ordre du jour de cette rencontre.

PÔLE OFFRE EXPORTABLE



4^{ème} ÉDITION DU FORUM HALAL MAROCAIN "FOHAM"

L'ASMEX co-organisatrice du forum halal marocain pour la 4^{ème} année y a participé activement le 22 Mars 2018 à Casablanca.

Le Président de l'ASMEX M. Hassan Sentissi, a rappelé les efforts déployés par l'association depuis la création du Club Halal Export en 2013 avec l'ensemble des acteurs afin de hisser l'offre exportable marocaine sur cette niche.

C'est dans ce sens, que l'association appelle le gouvernement à dédier une stratégie déclinée en programmes de soutiens étatiques pour inciter à la certification des entreprises».

Parallèlement, pour multiplier les opportunités pour les opérateurs marocains sur le marché halal mondial des produits et services, l'ASMEX a recommandé vivement aux organismes de promotion de l'offre marocaine de dédier plus souvent un espace «Halal» dans les pavillons Maroc lors des foires et salons internationaux.

Convaincue du potentiel de cette niche et de la capacité de l'offre exportable nationale à s'adapter et se faire une place sur ce marché (Estimé en 2017 à plus de 155 milliards de Dollars), l'ASMEX ne ménage aucun effort pour accompagner et sensibiliser les acteurs économiques concernés.



www.e-xportmorocco.com



COMMISSION LOGISTIQUE



La commission logistique est une plateforme de débat et d'échange entre les exportateurs, les armateurs, les logisticiens pour proposer des mesures d'amélioration et d'optimisation de la chaîne logistique.

La commission est présidée par M. Abdelaziz Mantrach et M. Zouhair Benjelloun, Directeur Général de SNTL Supply Chain en tant que vice-président.

La commission a tenu plusieurs réunions et s'est penchée sur l'analyse des problématiques soulevées par les membres dont notamment :

- Les délais longs de séjour des marchandises aux ports marocains.
- Le manque d'informations et de formations sur les avantages de la catégorisation, nomenclature douanière, règles d'origine, ALE et commerce triangulaire.
- La faible compétitivité du fret aérien.
- La multiplication des coûts pénalisant la trésorerie des entreprises :
 - Taxe professionnelle de 20% sur les plateformes logistiques qui pénalise l'investissement et renchérit le coût.
 - Les frais de douane de 50% payables à l'arrivée de la marchandise sur certaines destinations africaines : Afrique de l'Ouest par exemple ;
 - Les frais portuaires exorbitants.

- L'absence d'un guichet unique avec un traitement spécifique aux différentes entreprises catégorisées A.
- L'offre limitée de transports frigorifiques-TIR pour des quantités de 25 tonnes dont le coût de fret reste relativement compétitif par rapport à l'aérien.
- La difficulté de trouver des plateformes logistiques dans les pays de l'Afrique Anglophone pour acheminer la marchandise vers des pays enclavés.
- L'absence de listes de transitaires agréés et catégorisés en Afrique de l'Ouest par exemple.
- Le manque de plateformes logistiques à valeur ajoutée pour les produits délocalisés au Maroc.
- L'absence d'un vétérinaire, d'une station de fumigation et de locaux convenables à l'aéroport de Casablanca pour les poussins en attendant les formalités d'exportation.

Pour répondre aux différentes problématiques, la commission logistique a organisé plusieurs actions dont notamment :

VISITE DE LA PLATEFORME FRET DE ROYAL AIR MAROC



Suite à l'invitation de la RAM afin de prendre connaissance des différentes étapes du processus d'exportation et d'importation par voie aérienne des marchandises allant de la réception de la marchandise, au contrôle, au dédouanement, au stockage et à l'embarquement, une délégation de l'ASMEX conduite par M. Abdelaziz MANTRACH a visité cette plateforme le 30 novembre 2017.

Plusieurs obstacles qui empêchent le développement du fret aérien ont été décelés :

COMMISSION LOGISTIQUE

- L'absence d'un service vétérinaire et des services de l'ONSSA au sein de la plateforme qui induisent des retards d'embarquement notamment des produits périssables.

RÉUNION AVEC LES RESPONSABLES DE L'OFFICE NATIONAL DES AÉROPORTS «ONDA»

Suite à la visite de la plateforme fret de la RAM, une rencontre a été organisée avec l'ONDA pour la proposition de quelques mesures de développement de cette plateforme. Ainsi, la commission logistique a proposé la dématérialisation des procédures aéroportuaires à travers :

- Une coordination totale entre toutes les composantes impliquées dans la dynamique du fret aérien. Le transporteur ou transitaire ne doit se déplacer en principe que pour la visite physique programmée par la douane et les autres organismes de contrôle.
- Le déploiement urgent d'agents de l'ONSSA et l'étoffement des effectifs de la douane.
- L'instauration du travail par 3 shifts à l'instar des ports.
- L'obligation de signer un décret pour le fonctionnement optimal 24h sur 24 à l'image de l'ANP, qui assure une bonne gestion du port de Casablanca.



PÔLE COMPÉTITIVITÉ

- Le développement de l'infrastructure déplorables de la zone du Terminal 3 de l'aéroport qui est un des axes les plus critiques. L'état des magasins, le revêtement du sol et l'état de la route sont des points à traiter d'urgence.

SIMPLIFICATION DES PROCÉDURES AÉROPORTUAIRES



En réponse à la demande des membres de la commission logistique, une réunion a été initiée par l'ASMEX avec la Direction Générale de l'Aviation Civile, l'ONDA, PORTNET et la RAM le 28 mars 2018.

La simplification des procédures aéroportuaires pour le développement du fret aérien était à l'ordre du jour de cette réunion au cours de laquelle l'accent a été mis sur plusieurs aspects qui handicapent ou

retardent actuellement le développement du fret aérien.

En plus des problèmes soulevés auparavant par les membres de la commission, d'autres ont été abordés :

- La gestion et la planification des visites des organismes chargés de contrôle en raison de la non utilisation d'une plateforme électronique.
- L'absence d'un bureau de proximité pour les transitaires au sein de la zone fret.
- L'absence d'équipements permettant le traitement des différents types de camions au sein de la plateforme fret.

La réunion a été également l'occasion pour s'informer sur l'état d'avancement des chantiers lancés dans le cadre de la stratégie Ajwaa, pilotée par la Direction Générale de l'Aviation Civile dont plusieurs comités se penchent actuellement sur les aspects liés à la facilitation des procédures et à l'amélioration des infrastructures.

COMMISSION LOGISTIQUE

A l'issue de cette réunion, les parties ont exprimé à l'unanimité :

- Leur adhésion à la vision lancée pour le développement du fret aérien et l'amélioration des services rendus aux opérateurs économiques.
- La nécessité d'examiner la possibilité de dématérialiser les documents à l'instar de ce qui se fait au sein des ports pour faciliter le passage des marchandises.
- La nécessité et l'urgence de planifier via la plateforme PortNet les visites et les

contrôles pour une meilleure organisation.

- Le manifeste étant le point d'entrée qui concerne tous les partenaires devrait être activé auprès des compagnies aériennes avec la nécessité du passage via PortNet.
- Faire participer, en tant que membre à part entière l'ASMEX aux travaux du comité de pilotage de la stratégie Ajwaa.
- La nécessité de mettre en place des canaux de communication pour informer les opérateurs économiques sur l'état d'avancement des chantiers lancés.

FORMATION

Par ailleurs, la commission logistique a programmé des sessions de formation en faveur des membres de l'ASMEX.

La première session a été organisée avec un partenaire privé membre de l'ASMEX « ACTE INTERNATIONAL ».



PÔLE COMPÉTITIVITÉ

Le programme a démarré en janvier 2018, et a porté sur le "commerce triangulaire" "importer et exporter depuis les zones franches".

La 2^{ème} session a été lancée le 18 avril 2018 en partenariat avec l'Administration des Douanes et Impôts Indirects.

La première thématique a porté sur les régimes économiques en douane. Un nouveau programme de formation avec d'autres thématiques est en cours de finalisation.

GUIDE DES SERVICES LOGISTIQUES



La commission logistique a édité également un guide des prestations logistiques regroupant des tarifications préférentielles et des solutions logistiques : plateformes pour le stockage en faveur des membres de l'ASMEX.

Plusieurs réunions de travail ont été tenues avec les différents prestataires logistiques membres de l'ASMEX pour concevoir une offre répondant aux besoins des exportateurs avec des avantages compétitifs en terme de groupage maritime, accompagnement, tracking pour une meilleure visibilité, livraison dans les meilleurs délais avec des remises et un support technique aux membres à travers des formations.

CATÉGORISATION DOUANIÈRE

Une enquête sur les avantages de la catégorisation a été lancée auprès des exportateurs afin de recenser les privilèges octroyés, les points forts ainsi que les points faibles à améliorer.

PLATEFORME D'ÉCHANGE

Les membres ont suggéré de créer une plateforme interactive pour le partage d'informations et d'expériences notamment par rapport aux blocages à l'export...

AUTRES PROPOSITIONS

D'autres propositions ont été suggérées par la commission :

- Organisation de rencontres régionales

COMMISSION LOGISTIQUE

en 2018 : Agadir et Tanger ont été sélectionnées pour le démarrage. Ces rencontres qui regrouperont tous les intervenants dans le processus de dédouanement et de contrôle des marchandises (ADII, MCI, ONSSA, ANP, TMSA, MARSA Maroc, SOMAPORT,...) permettront de sortir avec des recommandations qui engageront ces acteurs en matière de réduction du délai de séjour des marchandises.

- Rencontres avec les transporteurs sous forme de petit-déjeuner débat pour présenter des solutions à des tarifications préférentielles.

L'ASMEX & SNTL SUPPLY CHAIN S'ASSOCIENT POUR L'OPTIMISATION DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE EN FAVEUR DES EXPORTATEURS

L'Association Marocaine des Exportateurs «ASMEX» et SNTL Supply Chain ont organisé le 18 juillet 2017 une rencontre avec les membres de l'Association pour leur présenter les solutions logistiques proposées pour le développement de leurs échanges notamment en direction des pays d'Afrique Subsaharienne.

Présidé par Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, Président de l'ASMEX et Monsieur Zouhair Benjelloun, Directeur Général de



SNTL Supply Chain, cet événement s'inscrit dans le cadre des efforts de l'ASMEX visant à proposer à ses membres une offre de services attractive et compétitive en « Transport, Entreposage et Logistique » et ce, pour répondre au mieux à leurs attentes dans ce créneau qui pèse lourdement sur leur facture d'exportation.

Au-delà, d'une tarification exclusive aux membres de l'ASMEX, la convention conclue, à cette occasion, avec SNTL Supply Chain offre d'autres services dont notamment :

- Un service conseil personnalisé d'accompagnement des exportateurs tout au long des étapes de la supply chain ;
- La possibilité d'établir sur demande de l'exportateur le pré-diagnostic à l'exportation et de proposer des solutions en fonction du besoin de chaque exportateur à chacune des étapes de la Supply Chain ;
- L'entreposage et le traitement logistique avec des diverses solutions et des process optimisés.

A l'issue de cette rencontre, les deux parties ont convenu également de lancer des workshops sectoriels et régionaux pour étudier les attentes des exportateurs et mettre en place

de nouveaux services qui permettront aux entreprises d'améliorer leurs flux à l'export.

LE PREAVIS D'ARRIVEE AU PORT



A l'initiative de la Commission Logistique de l'ASMEX, une rencontre a été organisée le 20 juillet 2017 au siège de l'Association pour sensibiliser les exportateurs sur l'entrée en vigueur de l'annonce électronique, via PortNet, du préavis d'arrivée des conteneurs destinés à l'export.

Le nouveau-né de PortNet « Préavis d'arrivée des conteneurs à l'export » est stratégique et constitue le point de départ de tout le processus export. Il consiste à l'annonce des conteneurs pleins destinés à l'export par les exportateurs ou leurs déclarants avant

COMMISSION LOGISTIQUE

l'arrivée des conteneurs dans l'enceinte portuaire.

Ce qui permettra de :

- Anticiper sur les opérations d'export pour une meilleure organisation des ports et des terminaux.
- Assurer une traçabilité des mouvements des conteneurs.
- Transmettre le VGM (poids vérifié du conteneur) aux opérateurs de manutention et à l'autorité portuaire.
- Dématérialiser la déclaration VGM et le bulletin de réception.

Le président de la Commission a appelé, à cette occasion, au renforcement de l'équipe d'encadrement pour assister les exportateurs.

RENCONTRE ENTRE LES OPERATEURS ECONOMIQUES MAROCAINS ET DES OPERATEURS DE LA REGION D'ANDALOUSIE

Booster les échanges économiques entre la région de l'Andalousie et le Maroc était au menu d'une rencontre organisée le 10 octobre 2017 par la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Espagne en partenariat avec l'ASMEX.





Monsieur Abdelaziz Mantrach, Vice-président de l'ASMEX a mis l'accent, à cette occasion, sur la nécessité d'assurer la fluidité des échanges à travers la simplification des formalités de passage des marchandises.

Il a appelé à tisser des liens entre les ports de Cadix, d'Algesiras et le port de Tanger Med en vue d'éviter les congestions qui pénalisent les exportateurs.

La rencontre a connu la participation de plusieurs opérateurs marocains et d'Andalousie dont notamment des représentants des ports de Cadix et d'Algerisas.

3^{ème} ÉDITION DE LA CONFÉRENCE ANNUELLE DU GUICHET UNIQUE PORTNET

Le président de l'ASMEX, M. Hassan Senti El Idrissi, a pris part à la 3^{ème} édition de la conférence annuelle du guichet unique Portnet, le 12 décembre 2017 sous le thème «Guichet unique virtuel, défis et opportunités pour la compétitivité des opérateurs économiques».

Dans son intervention lors de la séance d'ouverture, le président de l'ASMEX a appelé à :

COMMISSION LOGISTIQUE

- Poursuivre l'amélioration de ce guichet.
- Accompagner le processus de simplification des procédures.
- Equiper les ports en scanners permettant de détecter les produits périssables».



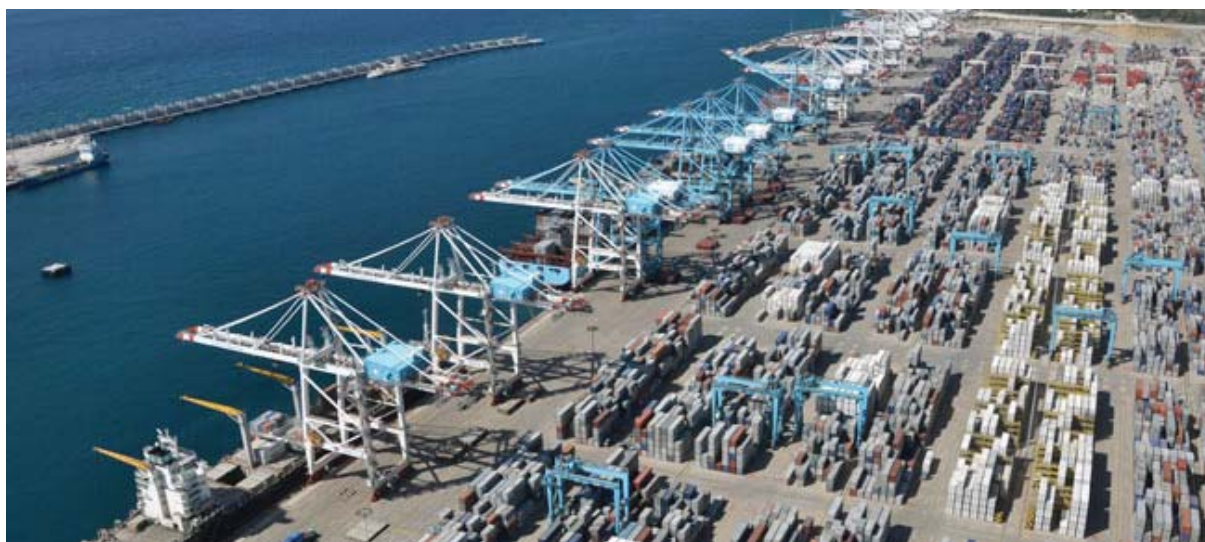
La commission logistique de l'ASMEX a reçu le 15 janvier 2018 la société TMSA représentée par son directeur développement à l'international.

Les deux parties ont échangé sur les services des deux institutions et exprimé leurs attentes respectives.

Au cours de cette réunion, TMSA a informé l'ASMEX sur les projets de plateformes qu'elle envisage de créer en Afrique.

Aussi, l'ASMEX a été sollicitée pour proposer à TMSA les marchés porteurs pour les exportateurs pour des éventuels investissements en zones logistiques et portuaires.

Une convention de partenariat sera signée entre les deux institutions. Celle-ci, stipulera



des tarifications préférentielles en faveur des membres de l'ASMEX.

L'ALLIANCE MONDIALE POUR LA FACILITATION DES ECHANGES



Le président de la commission logistique s'est réuni le 15 janvier 2018 avec des experts de l'Alliance Mondiale pour la Facilitation des Echanges.

L'objectif de la réunion était de présenter le projet qui se veut un partenariat public-privé pour la promotion et la mise en place de réformes en faveur de la facilitation des échanges dans les économies émergentes et en voie de développement.

L'agro-alimentaire et les produits de la mer ont été identifiés comme secteurs d'importance stratégique au Maroc qui pourraient être l'élément clé d'un projet à mettre en œuvre dans un délai de 1,5 à 2 ans.

Dans ce contexte, l'ASMEX a suggéré une liste d'entreprises pour participer au projet et à apporter leur expertise en matière de processus portuaires et bonnes pratiques internationales dans la chaîne logistique.

A noter que le projet a identifié 3 composantes pour le secteur agro-alimentaire :

- Rationalisation et automatisation de l'échange de données pour le processus de pesage des importations de marchandises en vrac sous palan au port de Casablanca ;
- Réduction du nombre de documents d'agents maritimes requis pour l'importation au port de Casablanca ;
- Introduction du certificat phytosanitaire électronique au Maroc (solution ePhyto de la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV) de la FAO.

L'objectif est de traiter des retards logistiques et des coûts administratifs des processus du commerce international et du dédouanement dans le secteur afin de favoriser la transparence et la coopération entre les acteurs publics et privés des chaînes logistiques marocaines d'importation et d'exportation et ce, au bénéfice direct de l'économie marocaine.

COMMISSION LOGISTIQUE



FAST TRADE CORRIDOR : LA SIMPLIFICATION DES PROCÉDURES ENTRE LES PORTS DU MAROC ET DE L'UE

Le Président de l'ASMEX Mr Hassan Sentissi et le président de la commission logistique Mr Abdelaziz Mantrach ont pris part le 24 janvier 2018 à la rencontre sur la simplification et la numérisation des procédures entre les ports méditerranéens.

L'objectif de cette approche est de favoriser la coopération transverse entre les autorités portuaires, maritimes et de contrôle du

Maroc, les agences et les autorités européennes compétentes pour la Méditerranée (France, Espagne et Italie) afin de mettre en œuvre des procédures simplifiées et digitalisées.

L'ambition est d'établir des liaisons de «voie rapide internationale» avec des procédures simplifiées et sécurisées, à l'instar de l'expérience du couloir rapide italien.

L'ASMEX a appuyé, à cette occasion, la recommandation visant la mise en place des autoroutes de la mer pour des raisons environnementales mais aussi pour une

alternative au niveau des goulots d'étranglement dans le port d'Algeciras.

L'ASMEX a insisté sur les préalables à mettre en place afin d'optimiser les délais et respecter les normes de sécurité environnementale et humaine :

- Implication des armateurs et mise à leur disposition de moyens incitatifs pour cette transformation ;
- Ne pas se limiter à un seul port d'embarquement mais s'ouvrir à des possibilités de connexion par l'opérabilité de certains ports marocains avec les ports européens.

L'ASMEX souhaiterait :

- Voir les autoroutes de la mer créées également au départ de Casablanca, d'Agadir, de Dakhla et de Nador etc...
- La reconnaissance mutuelle des procédures administratives entre les deux rives de la méditerranée mais aussi des contrôles établis, des données électroniques ;
- Diversifier les points d'entrée en Europe.

PRIMA PROGRAMME-PARTNERSHIP FOR RESEARCH AND INNOVATION IN THE MEDITERRANEAN AREA



Dans le cadre du projet PRIMA, (programme de partenariat, de recherche et d'innovation dans la zone méditerranéenne), et plus spécifiquement dans le projet "AGRO-DIGIT" UP pour booster la chaîne de valeur agroalimentaire, développer l'accèsibilité des PME-PMI aux outils digitaux afin d'appuyer le commerce entre l'UE et les pays voisins, l'ASMEX a proposé la mise en place d'un portail d'informations sur le commerce international.

L'objectif de ce portail est de faciliter l'accès à l'information en matière de :

- Droits de douanes dans les pays ciblés par les exportateurs ;
- Normes et réglementations ;
- Analyse des statistiques des concurrents.
- Réseau de distribution ;
- Système de veille et d'alerte sur les marchés.



SIGNATURE DE CONVENTION ENTRE L'ASMEX ET EULER HERMES ACMAR

L'ASMEX et Euler Hermes Acmar, filiale marocaine du groupe Euler Hermes, leader mondial de l'assurance-crédit, ont signé le 6 mars 2017 une convention de partenariat en vue de faire valoir le potentiel des entreprises à l'international, impulser leur compétitivité et faciliter leurs transactions sur les marchés internationaux.

Signée par le président de l'ASMEX et le directeur général d'Euler Hermes, cette

convention inscrit prioritairement parmi ses objectifs l'accompagnement des entreprises exportatrices marocaines et la mise à leur disposition d'une information utile pour cibler le marché, à travers la publication de l'indice de créances commerciales à recouvrer et l'information sur les secteurs porteurs d'un pays.

La convention vise également l'organisation de conférences et débats animés par des experts, la plateforme e-xport morocco ainsi que diverses publications utiles à l'exportateur.



SERVICES D'APPUI AUX PME

L'ASMEX a organisé le 11 juillet 2017 une rencontre-débat sur les services d'appui aux PME de la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD).

Présidée par Monsieur Mohamed Essaadi, Vice-Président de l'ASMEX, cette rencontre a permis aux exportateurs présents, au plus haut niveau en nombre important, d'engager un débat franc et fructueux avec les experts de la BERD sur les différents aspects liés aux programmes de cette importante institution financière.

Les experts de la BERD ont ensuite présenté les solutions de financement mises à la disposition des PME, notamment pour leurs investissements, ainsi que les services de consultance locale et d'expertise industrielle internationale.

L'appui des experts industriels internationaux se fait dans la durée (1 an à 2 ans) en travaillant avec le manager de l'entreprise selon un programme convenu et concerté.

L'expertise internationale est subventionnée à hauteur de 85% par la BERD.

COMMISSION FINANCEMENT, ASSURANCE ET VEILLE



NOUVEAUTÉS RÉGLEMENTAIRES : QUELS IMPACTS POUR LES IMPORTATEURS ET LES EXPORTATEURS?»

Crédit du Maroc et l'ASMEX ont organisé une conférence sur les nouveautés réglementaires le 23 novembre 2017 à Agadir.

Les mesures d'accompagnement de ce nouveau régime ont été exposées aux exportateurs notamment le nouveau texte réglementaire et la circulaire n° 1/2018 de l'Office des

Changes qui fixe les conditions et les modalités de réalisation des opérations de couverture.

L'objectif est de sensibiliser les exportateurs sur les aspects techniques et opérationnels mais également l'impact sur l'économie et le pouvoir d'achat des citoyens.

A noter que les intervenants ont conclu que le passage à un régime de change flexible servirait de levier pour soutenir la compétitivité de l'économie marocaine et les politiques structurelles du Gouvernement.

5^{ème} ÉDITION DE L'OBSERVATOIRE INTERNATIONAL DU COMMERCE

Euler Hermes a organisé, le 28 novembre 2017, en partenariat avec la Société Générale et Allianz Maroc et en collaboration avec l'ASMEX, la CGEM, la CFCIM, Tijara 2020 et l'AMIP, la cinquième édition de l'Observatoire International du Commerce.

Cette édition, a fédéré les partenaires et a mobilisé des experts internationaux pour proposer aux opérateurs marocains de décrypter les perspectives de l'économie mondiale en 2018.

Cette conférence a traité des thématiques liées à l'analyse et à l'échange sur les perspectives économiques internationales ainsi qu'un focus spécial sur les économies africaine et marocaine en 2018 afin de permettre aux opérateurs d'identifier de nouvelles opportunités de développement.

La thématique de cette édition a porté sur « l'Intégration du Maroc à la CEDEAO : un pari gagnant ? ».

L'ASMEX REÇOIT UNE DÉLÉGATION DE LA BERD



L'ASMEX a reçu le 24 janvier 2018 une délégation de la BERD en visite au Maroc.

Plusieurs pistes ont été discutées sur les possibilités de financement de PME-PMI & TPE.

La valorisation des produits à l'export et l'accompagnement en expertise sur les marchés étrangers ont été demandés par l'association.

L'accompagnement de l'ASMEX sur les régions était aussi à l'ordre du jour de cette réunion.

COMMISSION FINANCEMENT, ASSURANCE ET VEILLE



LA COMMISSION FINANCEMENT, ASSURANCE ET VEILLE DE L'ASMEK RÉUNIT SES MEMBRES

La commission financement, assurance et veille de l'ASMEK-Pôle compétitivité, a tenu trois réunions le 15 Décembre 2017, le 19 Janvier 2018 et le 19 mai 2018 au siège de l'ASMEK.

Ces réunions, avaient pour objectif de définir le plan d'action de la commission et la désignation de Monsieur Ahmed KATHIR, directeur export des laboratoires GALENICA en tant que président de la commission.

Les premières actions arrêtées concernent :

PUBLICATIONS : Mise à jour du guide existant sur les outils de financements et assurances à l'International intitulé «Votre guide de financement pour se développer à l'International ». Cet outil a pour objet de



recenser les services existants pour les exportateurs.

SEMINAIRES/CONFERENCES

Organisation de :

- Cycle d'informations et de sensibilisation sur les dispositifs existants des banques, des assurances, des fonds d'investissement, et des instances africaines et Arabes.
- Rencontres régionales ASMEX-SMAEX avec les exportateurs afin de vulgariser les services d'assurance à l'export que l'État a mis à la disposition des exportateurs et apporter des réponses aux diverses doléances et problématiques soulevées précédemment par les opérateurs de chaque région visitée auparavant.

ÉTUDES

- Réaliser des études en partenariat avec le centre d'intelligence économiques de BMCE BANK, Euler Hermes, les différentes banques et assureurs membres de la commission.

- Benchmark des outils de financements et de subventions dans d'autres pays émergents.

- Propositions de recommandations pour la prochaine loi de finances.

VEILLE

- Pour la partie veille-marché les assureurs membres de la commission notamment la SMAEX, la COFACE et EH ACMAR ont été sollicités pour alimenter cette partie.
- Des publications en ligne sur le portail de l'ASMEX ont été recommandées avec des mises à jour à fréquence trimestrielle.

Les banques ont été sollicitées également pour alimenter cette partie avec les diverses publications réalisées par leurs centres d'études et d'intelligence économique.

Des fiches succinctes avec des flashes et des indicateurs pertinents pour l'entreprise exportatrice ont été demandées.

COMMISSION FINANCEMENT, ASSURANCE ET VEILLE



LA FLEXIBILITÉ DU RÉGIME DE CHANGE

La Commission Financement, Assurance et Veille de l'ASMEX a organisé le 26 janvier 2018 au siège de l'Association, une conférence-débat sur la flexibilité du régime de change mise en œuvre par le gouvernement le 15 janvier 2018.

Présidée par le Président de l'ASMEX, cette conférence a été animée par le Directeur

Général et le Directeur Adjoint des opérations monétaires et des changes de Bank Al Maghrib, le Directeur Général de l'Office des Changes et le Directeur de BMCE Capital Markets.

Les intervenants ont rappelé que la réforme du régime de change prévoit le passage à un régime de change flexible, c'est-à-dire que le taux de change sera fixé par l'offre et la demande, et non pas par la banque centrale.

PÔLE COMPÉTITIVITÉ

Cette réforme vise à renforcer, la compétitivité, et contribuer au développement de la croissance. Elle permettra d'accompagner les mutations structurelles que connaît l'économie nationale, notamment celles relatives à la diversification des sources, son ouverture et son intégration dans l'économie internationale.

La réforme n'est qu'un élargissement de la bande de fluctuation du cours du dirham de plus ou moins 2,5%.

Dans le débat qui a suivi les 3 présentations, il a été suggéré de :

- Organiser des conférences-débat au niveau régional pour sensibiliser les opérateurs économiques régionaux.
- Mettre en place des capsules digitales pour mieux vulgariser l'information et lui assurer une large diffusion.
- S'inscrire dans une visibilité et réfléchir à un plan d'accompagnement de la réforme du régime de change.
- Mettre en place des mécanismes de couverture de manière à outiller les exportateurs pour leur permettre d'être compétitifs sur les marchés extérieurs et assouplir les procédures d'octroi des crédits pour la couverture des risques de change.



COMMISSION FORMATION



DES FORMATIONS CERTIFIANTES EN COMMERCE INTERNATIONAL

Forts du succès rencontré en 2017, l'ASMEX et ACTE INTERNATIONAL ont organisé des formations continues en 2018 au siège de l'ASMEX.

Plusieurs entreprises ont bénéficié de ces formations dont les modules ont porté sur :

1. « Moyens de paiement à l'international »

Les objectifs du module :

- Intégrer les modalités de paiement dans la négociation commerciale ;

- Éviter les incohérences entre contraintes financières, commerciales, logistiques et douanières ;
- Sécuriser les achats à l'international ;
- Éviter les risques d'impayés à l'export ;
- Réduire les délais de paiement.

2. « Connaitre, comprendre et maîtriser les opérations de commerce triangulaire »

Les objectifs du module :

- Organiser les livraisons directes entre pays de fabrication et de destination finale ;

- Maîtriser les risques et contraintes logistiques, douanières, fiscales, financières et documentaires du cross trading,

3. « Comment importer/exporter depuis et vers les zones franches marocaines? »

Les objectifs du module :

- La maîtrise des règles de fonctionnement des Free Trade Zone.
- La compréhension des spécificités de Tanger Free Zone & Atlantic Free Zone avec des cas pratiques multiflux.

CESSION RÉGIME ÉCONOMIQUE - ADMINISTRATION DES DOUANES RÉGIONALES

L'ASMEX a participé à une formation le 27 avril 2017 organisée par l'Administration des Douanes et Impôts Indirects. Cette formation a été dédiée à la signature électronique qui est désormais disponible sur le système de dédouanement en ligne Badr.

Cette formation s'inscrit dans le cadre des actions de formation et de vulgarisation au profit des opérateurs économiques et des membres de l'ASMEX en vue d'assurer une utilisation optimale de ladite solution.

En effet, il s'agit d'une nouvelle option lancée depuis le 1^{er} août 2017 rentrant dans le cadre de l'instauration progressive de la dématérialisation engagée des formalités de dédouanement.



COMMISSION FORMATION

De même, l'Administration a mis en ligne sur son portail un guide présentant les pré-requis techniques nécessaires à l'utilisation de la signature électronique.

LES NORMES RENFORCENT LE RAPPROCHEMENT ENTRE LES ORGANISMES MAROCAINS CHARGES DE LA PROMOTION DES EXPORTATIONS



International
Organization for
Standardization

L'Institut Marocain de Normalisation (IMANOR) a organisé du 31 octobre au 02 novembre 2017 à Rabat, en collaboration avec l'organisation Internationale Normalisation (ISO) un atelier national sur le renforcement du rôle des organismes du commerce (OPC) dans le développement et la vulgarisation des normes au profit des exportateurs marocains. Cet atelier animé par un expert international, et auquel ont pris part les représentants des principaux organismes publics et privés de promotion a mis en exergue l'importance de ces OPC dans :

- La promotion des rôles et les services qui devraient être assurés en la matière par ces derniers au profit de leurs partenaires locaux ;
- L'identification des possibilités de collaboration entre IMANOR et ces mêmes organismes dans le but de mettre les normes, la certification et les activités associées .

L'un des résultats attendus de l'atelier est l'élaboration d'un plan de collaboration entre l'IMANOR et les autres OPC. Trois activités prioritaires seront sélectionnées puis seront mises en œuvre courant 2018 dans le cadre du projet MENA STAR.

CERTIFICAT EXPORTATEUR DIGITAL

L'ASMEX en partenariat avec Emlyon Business School Campus Casablanca ont décidé de lancer une nouvelle formation certifiante répondant aux enjeux de développement des PME Marocaines : le Parcours certifiant «Exportateur Digital», destiné aux entreprises exportatrices souhaitant développer leurs pratiques digitales au bénéfice de la conquête et le développement de leurs marchés à l'international.

PÔLE COMPÉTITIVITÉ



La formation comporte 4 modules de 2 jours et cible les dirigeants de TPE/PME, les responsables de business unit, les responsables ventes/marketing ou les chefs d'unités Export et les managers ayant pour mission d'accompagner leur entreprise dans le développement international.

Les objectifs essentiels de cette formation sont ainsi de permettre la compréhension et l'analyse des conséquences de la révolution digitale sur le marché international et de développer de nouvelles méthodes de communication et de promotion en s'appuyant sur la puissance des outils numériques et les réseaux sociaux.

Le lancement de ce certificat a été fait en marge d'un atelier organisé le 31 octobre 2017 au siège de l'ASMEX portant sur le thème «Médias sociaux et stratégie de communication d'entreprise», animé par le directeur général d'Emlyon Business School Afrique, Dr. Tawhid CHTIOUI.

Les échanges ont permis de mettre l'accent sur le bouleversement des pratiques traditionnelles du commerce international par le digital et les énormes possibilités offertes par les médias sociaux pour le développement de nouveaux marchés et pour la mise en œuvre de nouvelles pratiques de communication.

Il est à rappeler que le partenariat conclu entre l'ASMEX et Emlyon Business School couvre plusieurs volets dont notamment :

- l'organisation de formations dédiées aux entreprises exportatrices membres de l'ASMEX ;
- l'organisation de conférences et ateliers sur l'accès aux marchés ;
- la réalisation d'études et de recherches sur des thématiques liées au commerce international.



FORMATION SUR LES RÉGIMES ÉCONOMIQUES EN DOUANE

En réponse aux demandes de ses membres, la commission logistique de l'ASMEX a organisé, le 18 avril 2018 en partenariat avec l'Administration des douanes et Impôts Indirects une formation qui a porté sur les régimes économiques en douane.

L'objectif de cette journée à laquelle a participé un nombre important de membres de l'ASMEX représentant différents secteurs d'activité est de :

- comprendre le circuit de dédouanement à l'import et assimiler chaque étape du circuit ;

- maîtriser les différents régimes économiques en douane pour permettre aux entreprises de stimuler leur capacité productive, réduire leurs coûts et améliorer leur compétitivité ;
- Être à jour par rapport aux dernières pratiques douanières de dématérialisation des procédures et leur mode de fonctionnement ;
- Assimiler les moyens et les différentes procédures de dédouanement relatifs aux intrants ;
- Comprendre le circuit d'opérations dans les zones franches et les avantages fiscaux dont pourraient bénéficier les entreprises exportatrices sur ces territoires délimités ;
- Apprendre à éviter les contentieux en douane et bien les gérer lors de leurs occurrences.

Une prochaine session est programmée pour expliquer davantage aux membres le statut « OEA ET SES AVANTAGES » :

- la catégorisation douanière en classe A et B ;
- les avantages pour les deux classes ;
- les conditions d'octroi du statut ;
- comment réussir la mission d'audit de la douane et les procédures de renouvellement.

COMMISSION JURIDIQUE ET PROPRIETE INTELECTUELLE



La Commission Juridique & Propriété Intellectuelle a tenu deux réunions le 1^{er} Novembre 2017 et le 1^{er} Février 2018.

L'objectif est d'établir la feuille de route de la commission et d'arrêter un plan d'action.

A cet égard, il a été convenu :

- D'assurer une veille légale et réglementaire à l'export et en informer les membres par une lettre de veille (Newsletter).
- D'éditer un guide de l'exportateur définissant le cadre juridique régissant l'export notamment les formalités légales et autres obligations légales et réglementaires s'imposant aux exportateurs marocains. Le guide comprendra aussi un volet sur la propriété intellectuelle et le dépôt de marque à l'international ainsi que des contrats-types utiles à l'exportateur.
- D'organiser des rencontres à fréquence trimestrielle.
- De sensibiliser l'OMPIC sur les enjeux de l'augmentation tarifaire appliquée récemment et convenir de l'organisation d'un séminaire conjoint sur la protection des marques.
- De mutualiser les connaissances entre les membres.

PÔLE INTERNATIONAL

AFRIQUE



RENCONTRE AVEC UNE DÉLÉGATION D'HOMMES D'AFFAIRES KENYANS

L'ASMEX a reçu le 12 Février 2018 une délégation d'hommes d'affaires Kenyans représentant la Chambre de Commerce du Kenya. Le débat a porté sur les possibilités de partenariat entre les opérateurs des deux pays. La partie Kényane a exprimé sa volonté de s'approvisionner du Maroc. Les opportunités d'affaires seraient dorénavant adressées à l'ASMEX.



1^{ER} RENCONTRE MENAFRIQUE SANTE

A l'initiative des Laboratoires Pharmaceutiques Galenica et avec la participation du Ministère Marocain de la Santé, la première rencontre Menafrica Santé s'est tenue les 17 et 18 avril 2017 à Casablanca.

Cette rencontre avait pour objectif le renforcement de la coopération Sud-Sud et le développement du secteur de la santé.

La signature d'Accords de Casablanca, qui constituent l'Acte de naissance du Comité permanent Menafrica Santé (CMPS), par les ministres de la Santé du Maroc, du Gabon, de la République Centrafricaine, de Guinée-Bissau et du ministre angolais délégué à la Santé, a traduit la volonté des pays africains d'aller de l'avant.

Le président de l'ASMEX M. Hassan Sentissi, a mis l'accent lors de cet événement sur le succès du médicament générique, moins cher et tout aussi efficace, quelle que soit la pathologie, relevant que pour plus de compétitivité il est nécessaire d'améliorer les liens commerciaux.

Le développement d'un bon mix et une coopération win-win qui englobe les volets formations et transfert de technologie ont été suggérés.



L'ASMEX REÇOIT UN DONNEUR D' ORDRE NIGÉRIAN

Le président de l'ASMEX, Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, accompagné de Monsieur Nasser Bouazza, vice-président, ont reçu le 23 mai 2017 au siège de l'Association,

Monsieur Owuze Nwuche, Président Directeur Général du groupe nigérian MONTEGO spécialisé notamment dans la construction, l'exploration minière, la production, le trading et services dans les ressources naturelles.

Un intérêt a été exprimé par cet opérateur d'investir dans le domaine des mines et d'importer, pour ses partenaires, à partir du Maroc, plusieurs produits agroalimentaires.

PÔLE INTERNATIONAL

ASSOCIATION D'HOMMES D'AFFAIRES MAROCO-NIGÉRIENS

L'ASMEX a reçu une délégation d'hommes d'affaires Nigériens représentant l'Association d'hommes d'affaires Maroco-Nigériens le 20 novembre 2017 au siège de l'ASMEX.

L'objectif de cette Association destinée à couvrir tous les secteurs porteurs de l'Economie

est de promouvoir les relations économiques entre les hommes d'affaires des deux pays.

A noter que la FENIP a signé en février 2017 un mémorandum d'entente avec des Hommes d'affaires nigériens opérant dans le secteur des industries de la pêche en vue de créer cette association.





AHDÉSION DU MAROC À LA CEDEAO

L'Institut Royal des Etudes Stratégiques (IRES) a organisé le 23 octobre 2017 un séminaire pour la présentation des résultats de l'étude réalisée sur « L'adhésion du Maroc à la CEDEAO : Enjeux, Défis et Perspectives ». L'ASMEX ont été représentée lors de ce séminaire par Monsieur Abed Chagar, Vice-Président et Président du Pôle « Compétitivité ».

Les gains potentiels sur le plan stratégique, économique, ainsi que les recommandations stratégiques après adhésion ont été représentés lors de ce séminaire.



MOROCCO : LOGISTIC HUB FOR AFRICA

L'ASMEX a pris part au séminaire « Morocco : a Logistic hub for Africa » organisé en faveur des sociétés japonaises implantées au Maroc par l'Organisation Japonaise du Commerce Extérieur (JETRO Rabat) le 15 Février 2018.

Au cours de ce séminaire, l'ASMEX a présenté ses services et les différentes pistes de partenariats et de coopération souhaitables entre les sociétés japonaises et marocaines.

Elle a invité les entreprises japonaise à utiliser le Maroc comme hub vers l'Afrique pour exporter vers ces pays à haut potentiel.

PÔLE INTERNATIONAL

HUB AFRICA

L'ASMEX a participé activement aux travaux de la 6^{ème} édition de Hub Africa organisé à Casablanca les 2 et 3 mai 2018 sous le thème «La diaspora africaine au service du développement du continent».

L'ASMEX a rappelé, à cette occasion, que l'Afrique doit tirer profit de sa diaspora épar-

pillée un peu partout à travers le monde, et d'en faire un important levier du développement.

Elle a lancé un appel aux autorités des différents pays africains d'assouplir les formalités des visas en faveur des hommes d'affaires dans le but de permettre à ces derniers de multiplier leurs actions de prospection des marchés qui les intéressent.



AMÉRIQUE



14^e ÉDITION DU SIAL



Le Club Canada représentée par sa présidente, Mme Asmae MISSA a participé à la 14^e édition du Salon international de l'alimentation (SIAL) du 2 au 4 mai 2017 à Toronto au Canada.

Cette participation a permis de sensibiliser les autorités canadiennes rencontrées sur les objectifs du club qui visent à développer les échanges et le partenariat entre les deux pays.

L'ASMEX REÇOIT UNE DÉLÉGATION DE FEMMES CHEFS D'ENTREPRISES CANADIENNES

Le Président de l'ASMEX, Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, accompagné des membres du Club Canada, ont reçu le 7 juillet 2017 au siège de l'Association, une délégation de femmes chefs d'entreprises canadiennes, conduite par Mme Lise Thériault, Vice-Prémière Ministre du Québec, ministre responsable de la condition de la femme, et ministre responsable des PME, de l'Allègement réglementaire et du développement économique régional.

Au cours de cette réunion les deux parties ont appelé à redoubler d'efforts pour relever le niveau des échanges commerciaux entre le Maroc et le Canada qui demeurent très faibles en comparaison avec le potentiel important qui existe dans les deux pays.

Dans ce sens, les femmes chefs d'entreprises canadiennes ont été sensibilisées sur les opportunités d'investissement au Maroc de par sa position géostratégique et ses partenariats avec plusieurs pays, pour accéder aux marchés africains et arabes.

PÔLE INTERNATIONAL



Le développement de l'entrepreneuriat féminin a été également au centre des débats entre les deux parties. L'expérience et le savoir-faire québécois en la matière ont été présentés par Mme la Vice-Première Ministre canadienne.

Par ailleurs, et en vue d'accompagner les efforts de l'ASMEX dans le développement des échanges et du partenariat entre les deux pays, le Club Canada, a exprimé les attentes suivantes :

- Support pour la reconduction du programme de développement des exportations (EDEC) (2015 – 2018) sur les ser-

vices d'accès au marché Canadien et de renforcement des capacités.

- Assistance technique à travers des ressources humaines et moyens financiers pour mettre en œuvre les activités du Club.
- Animation en faveur des PME et TPE marocaines de tables rondes et de séminaires par les experts de l'ACIA (Agence Canadienne d'inspection des Aliments), de TFO (Trade facilitation Office...).
- Intégration du Club Canada dans les organisations canadiennes de développement du commerce.

L'AMBASSADEUR DU CANADA AU MAROC REÇOIT UNE DÉLÉGATION DE L'ASMEX

Le Président de l'ASMEX, Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, accompagné d'une délégation du Bureau Exécutif et des membres du Bureau du Club Canada ont été reçu le 28 septembre 2017 à Rabat par Mme Nathalie Dubé, Ambassadeur du Canada au Maroc qui était accompagné de ses proches collaborateurs.

Cette réunion a permis aux deux parties d'examiner les possibilités de développement des échanges commerciaux et du partenariat entre le Maroc et le Canada qui demeurent modestes et non diversifiés malgré les potentialités existantes de part et d'autre.

Dans ce cadre, il a été convenu entre les deux parties d'œuvrer ensemble pour rapprocher les communautés d'affaires à travers des missions BtoB et des participations aux actions promotionnelles.



PÔLE INTERNATIONAL

Aussi et afin de fluidifier les exportations marocaines à destination du Canada, il a été demandé d'apporter une assistance technique aux exportateurs marocains membres du Club Canada sur les aspects normatifs, réglementaires,...

Cette assistance pourrait se matérialiser par l'organisation de séminaires de formation en présentiel ou en e-learning, des conférences sur l'approche de marché animées par des experts canadiens...

Mme l'Ambassadeur du Canada a été également sensibilisée sur les possibilités de partenariat en termes d'investissement au Maroc qui pourrait ouvrir de nouveaux marchés pour les entreprises canadiennes notamment en Afrique, au monde arabe,...

Elle a, par ailleurs, été sollicitée pour appuyer la prorogation du programme de développement des exportations pour la création de l'emploi (EDEC) et son élargissement à d'autres secteurs. Ce programme, financé par l'Agence Canadienne de Développement International, a accompagné les entreprises

des secteurs agro-alimentaire, du cuir et des produits de la mer. Il arrive à son terme fin juin 2018.

Sur ce, les deux parties ont convenu de créer un comité de suivi qui se réunira une fois par semestre pour l'évaluation des actions qui seront mises en œuvre et la proposition de nouvelles actions.

FORUM AFRIQUE EXPANSION MONTRÉAL



L'ASMEX représentée par M. Mohammed HMIDOUCHE et M. Abid KABADI Vice-présidents a participé au Forum Afrique Expansion - Montréal qui s'est tenu à les 2 & 3 octobre 2017 sous le thème " Investissements et Opportunités d'Affaires en Afrique ".

Cet important évènement a enregistré la participation de plus de 200 personnalités du monde économique, politique et diplomatique du Canada et d'Afrique.

Le Maroc a été choisi par les organisateurs comme pays vedette et "Invité d'Honneur".

Une importante délégation composée de plus de 30 entreprises et institutions marocaines a participé à cet événement unique en Amérique du Nord.

L'ASMEX a assuré une présentation sur la problématique du financement des PME en Afrique dans le cadre du panel dédié au financement des projets en Afrique.

Il a été suggéré que les exportateurs marocains devraient songer aussi à créer des unités de production de proximité dans des pays stratégiques pour la distribution dans d'autres pays limitrophes.

Dans les rencontres B2B organisées en marge du forum, les opérateurs canadiens ont exprimé une réelle volonté pour explorer les opportunités d'affaires et d'investissement en Afrique dans des secteurs aussi variés que l'agriculture, les infrastructures, l'industrie pharmaceutique, l'énergie, le numérique, les biens de consommation, l'aéronautique, la construction, les transports, les mines, la cosmétique et le conseil en matière juridique et de recherche de financement en appui à la réalisation de leurs projets.



L'ASMEX FORME SES MEMBRES SUR L'ACCÈS AU MARCHÉ CANADIEN

Dans le cadre de ses actions visant à former et informer les membres sur les marchés à fort potentiel ou les marchés de niche pour le développement de leurs exportations, l'ASMEX a organisé le 9 mai 2018 en partenariat avec le Centre de Commerce International, une formation sur le thème « Doing Business with Canada ».

Animée par un consultant canadien, expert du marché, cette formation s'inscrit dans le cadre du plan d'actions du Club Canada de l'ASMEX.

Ont pris part à cette formation plusieurs entreprises opérant notamment dans les secteurs de l'agroalimentaire, des produits de la mer, des produits de terroir, du thé, des plantes aromatiques, des services d'accompagnement à l'export. Des représentants du Ministère de l'Investissement, de l'Industrie, du Commerce et de l'Economie Numérique, de l'ONSSA, de l'EACCE et de Maroc Taswiq ont également participé à cette formation qui a été qualifiée de très importante par la qualité et la richesse des informations obtenues sur le marché et les possibilités offertes pour y faire du business.

Les participants ont été ainsi informés sur plusieurs exigences du marché dont notamment :

- Les dépenses alimentaires représentent 10% des dépenses des ménages au Canada et 30% des aliments sont importés.
- Le Commerce au détail est fortement concentré. Trois principaux groupes (chaîne des supermarchés) contrôlent le marché.
- La distribution au Canada est centrée sur trois réseaux : les détaillants, les importateurs et les agents.
- Le consommateur canadien est très exigeant sur sa santé. Il est bien renseigné sur les produits qu'il achète. Il compare souvent les prix et il est très attentif au respect de l'environnement et de la responsabilité sociale.
- Le consommateur canadien consulte toujours la composition des aliments mentionnée ainsi que leur traçabilité. Il consomme des produits à faible teneur en gras et bien protéiné.

- Conscient de la provenance et de la traçabilité du produit qu'il achète.
- Le consommateur passe 75% de son temps à vérifier les produits frais avant l'achat.

Par ailleurs, le marché canadien offre des opportunités aux produits labellisés halal. 1 million de musulmans vivent dans le pays.

Les ventes annuelles des produits halal sont évaluées à 1 milliard de \$US en 2017. La croissance annuelle de ce segment est estimée à 13%

Les produits ethniques représentent également 12% des ventes d'aliments avec une croissance de 8%. Les produits biologiques représentent 3% avec une croissance annuelle qui varie entre 20 et 30%.

La formation s'est suivie par des séances de coaching individuel en faveur des entreprises ayant un potentiel pour l'exportation au marché canadien.

PÔLE INTERNATIONAL



RENCONTRE AVEC L'AMBASSADEUR DU BRÉSIL AU SIÈGE DE L'ASMEX



L'ASMEX a reçu le 8 Février 2018 son excellence M. José Humberto de Brito Cruz ambassadeur du Brésil au Maroc, et M. Michel Halabi, Président de la Chambre de Commerce arabo-brésilienne.

L'objectif de cette rencontre était de présenter le Forum Economique Brésil-Pays Arabes, qui s'est tenu à São Paulo le 02 Avril 2018 avec l'organisation de rencontres de haut niveau et des BtoB entre des hommes d'affaires brésiliens et marocains.

ASIE



L'ASMEX ACCUEILLE UNE DÉLÉGATION D'OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES CHINOIS

L'ASMEX a organisé le 14 décembre 2017 une rencontre avec une délégation d'opérateurs économiques chinois opérant dans le secteur agroalimentaire.

La mission de la délégation chinoise au Maroc a été organisée par le Centre de Commerce International (ITC) dans le cadre du programme EDEC qui vise à accompagner le développement des secteurs de l'agroalimentaire, des produits de la mer et du cuir.

Lors de cette rencontre, présidée par le Président de l'ASMEX, Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, et en présence de plusieurs membres de l'association, les deux parties ont mis l'accent sur la nécessité de renforcer les rencontres et les échanges pour amorcer des vis-à-vis sur le marché chinois. Des BtoB entre la délégation chinoise et les membres de l'ASMEX ont été organisés également, à cette occasion.



Rappelons que l'étude réalisée en 2016 par l'ITC a ressorti que :

- les ventes d'aliments importés ont connu une croissance spectaculaire au cours des dernières années en Chine, du fait que les consommateurs sont plus disposés à prendre un prix plus élevé afin d'obtenir de la nourriture de haute qualité, jugée plus sûre.
- 72% des consommateurs chinois avaient peur de consommer des produits nocifs pour la santé.
- Plus de 50% achetaient de plus en plus de produits «sains» et «nutritifs».

- 73% étaient prêts à payer plus cher pour des produits considérés plus «sains».

L'étude a recommandé aux entreprises intéressées par le marché chinois de tenir compte des axes suivants :

- Organiser des rendez-vous sur place.
- Participer aux salons.
- Avoir un partenaire fiable.
- Trouver une niche.
- Adapter les produits aux spécificités du marché.
- Protéger les marques.
- Etudier les règles chinoises.

PÔLE INTERNATIONAL



2^{ème} EDITION DU PROGRAMME DYETEC-ASEAN

L'ASMEX a participé à la deuxième édition du programme DYETEC-ASEAN qui s'est tenue entre le 5 et 10 Novembre 2017 à Daegu, Corée du Sud.

Ce programme vise à renforcer la compétitivité nationale et internationale de l'industrie du textile à travers la stimulation de la Recherche & Développement, le support des PME et formation des ressources humaines.

L'ASMEX a présenté, à cette occasion, son projet relatif à la création du Centre Marocain des Sciences d'innovation du secteur du textile & IT, et qui a pour principal objectif de promouvoir une recherche d'excellence dans tous les domaines de l'innovation, l'informatique et l'industrie du textile au Maroc et élargir ainsi cette expérience sur le continent Africain.



L'ASMEX ACCUEILLE UNE DÉLÉGATION D'OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES IRAKIENS

L'ASMEX a reçu le 26 décembre 2017 une délégation d'opérateurs économiques irakiens, conduite par le président de la commission des investissements au niveau de la Chambre de Commerce de Baghdad.

Au cours de cette rencontre, la délégation irakienne a été impressionnée par la qualité des produits marocains et le niveau de développement de l'industrie nationale que les membres de l'ASMEX lui ont exposé.

Elle a, par contre, exprimé son étonnement de constater une absence totale des opérateurs marocains sur le marché irakien au moment où plusieurs pays concurrents du Maroc se positionnent en tant qu'exportateurs et / ou investisseurs en Irak.



Les opérateurs irakiens ont exprimé leur intérêt pour s'approvisionner du Maroc, néanmoins ils ont exprimé les difficultés rencontrées pour l'obtention des visas d'entrée au Maroc. Celles-ci devraient être demandées auprès de l'Ambassade du Maroc à Amman en Jordanie.

Les besoins du marché irakien se comptent en milliards de dollars. Un grand potentiel qui pourrait ouvrir aux exportateurs marocains des voies pour prendre des parts de marché, là où notre pays était un grand exportateur il y a une quinzaine d'années.

En vue d'explorer ces possibilités, les deux parties ont proposé la création d'un club d'affaires maroco-irakien qui permettrait de renforcer les contacts entre les opérateurs économiques des deux pays et d'étudier toutes les possibilités de partenariat à concrétiser dans l'avenir.

Aussi, l'ASMEEX a été invitée à participer aux actions promotionnelles organisées en Irak et dont notamment la Foire Internationale de Baghdad qui se tiendra en octobre 2018 en vue de promouvoir l'offre exportable marocaine.



MISSION BTOB AU QATAR

L'ASMEX a organisé une mission BtoB au Qatar du 19 au 22 février 2018, suite à l'invitation de Monsieur l'Ambassadeur de Sa Majesté le Roi à Doha qui a mis l'accent sur la nécessité de développer le partenariat économique et commercial entre le Maroc et le Qatar.

Ainsi une délégation composée de 27 hommes d'affaires marocains s'est rendue à Doha représentant les secteurs :

- Agriculture, Agroalimentaire et Produits de la mer (frais et transformés) ;
- Chimie Parachimie : Peinture & Fertilisants ;
- Industrie Automobile : Carrosserie de voitures ;
- Nouvelles technologies ;
- Services : Architecture, Transport et logistique, Services financiers ;

La mission a été conduite par Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, Président de l'ASMEX et a vu la participation de patrons d'entreprises et décideurs du monde des affaires en plus du Directeur Général de l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations «AMDIE». Plusieurs activités étaient au programme de cette mission qui a connu un franc succès.

FORUM D'HOMMES D'AFFAIRES À LA CHAMBRE DE COMMERCE DE QATAR



La délégation marocaine a été reçue au siège de la Chambre de Commerce de Qatar par le Vice-Président Ali Ben Abdellatif Al Misnad qui était accompagné par plusieurs membres de cette institution.

Cette rencontre a été l'occasion pour les deux parties d'examiner la coopération bilatérale, d'explorer les opportunités, d'approfondir et d'élargir les domaines d'investissement et de partenariat dans différents secteurs, et de promouvoir les échanges commerciaux pour les hisser au niveau des relations politiques entre les deux pays.

La rencontre a été suivie par des BtoB entre les opérateurs marocains et leurs homologues qataris au siège de Qatar Chamber.

RENCONTRE AVEC COMMERCIAL BANK OF QATAR

La délégation marocaine a été reçue également au siège de Commercial Bank of Qatar

en présence de plusieurs clients de cette institution financière. Cette rencontre avait pour objectif de favoriser le contact et l'échange d'expériences entre les deux parties et encourager l'investissement, le partenariat et les échanges commerciaux.

A cette occasion les membres de la délégation de l'ASMEX ont présenté, chacun à son tour, un exposé détaillé sur les domaines de production les plus importants dans le Royaume et les relations économiques et stratégiques du Maroc sur les plans régional et international.





RENCONTRE AVEC QATAR INVESTMENT AUTHORITY

L'échange de points de vue sur des propositions de projets de partenariat pour le renforcement des investissements a été au centre de la rencontre de la délégation de l'ASMEX avec Qatar Investment Authority, Fonds Souverain qatari dédié à la promotion des investissements aux niveaux local et international.

Dans ce cadre, la délégation marocaine a appelé à réfléchir sur la possibilité d'intégrer les partenariats que les deux parties pourraient construire avec d'autres partenaires, dans le cadre de la coopération Sud-Sud, notamment en prenant en compte la profondeur africaine du Royaume.

Les membres de la délégation marocaine ont exposé des propositions de projets à réaliser au Maroc et à l'étranger, dont certains sont prêts et d'autres en cours d'étude d'utilité et qui constituent des partenariats rentables d'investissement pour les parties prenantes.

VISITE SITE - FERME BLADNA

La délégation marocaine a été invitée pour visiter la ferme Bladna. Un des plus gros projets de production de produits laitiers dont l'ambition du pays est d'arriver à l'autosuffisance en lait et en produits laitiers.



RÉUNION AVEC LES AMBASSADEURS DU LIBÉRIA ET DU SÉNÉGAL BASÉS À DOHA

Par ailleurs, la délégation marocaine a reçu à l'initiative de Monsieur l'Ambassadeur de Sa Majesté les Ambassadeurs du Libéria et du Sénégal basés à Doha.

Les deux diplomates ont invité, au cours de leurs réunions avec la délégation de l'ASMEX, les entreprises marocaines à concrétiser des projets d'investissement dans leurs pays et à participer aux actions promotionnelles qui y sont organisées.



PÔLE INTERNATIONAL



SINGAPOUR : MISSION EXPLORATOIRE DU MARCHÉ SINGAPOURIEN

Dans le cadre de la diversification des marchés à l'export pour le Maroc au titre de l'année 2017, l'ASMEX a participé à la mission exploratoire organisée par MAROC EXPORT les 25 et 26 Juillet 2017. Elle a été représentée par M. Amine LAGHIDI, président de la Commission "Développement de l'Économie Immatérielle".

Les objectifs de cette mission étaient notamment la prospection du marché singapourien pour identifier les niches à explorer par les exportateurs marocains.

La délégation marocaine était composée de représentants du secteur public et des Associations et Fédérations Professionnelles de divers secteurs d'activité.

Un forum d'affaires sur les opportunités d'échanges et de partenariat entre le Maroc et Singapour, des rencontres BtoB entre les institutionnels Marocains et leurs

homologues singapouriens et des visites sur site : Centre d'affaires, Usines, Sièges étaient au programme.

EUROPE



FORUM ÉCONOMIQUE SUR L'AFRIQUE DU NORD

L'ASMEX a participé au forum économique sur l'Afrique du Nord organisé les 6 et 7 février 2018 à Berlin sur invitation de EMA (Euro-Mediterranean - Arab Association) et BME (The Association for Supply Chain Management, Procurement) au côtés de l'AMICA et AMCA.

Un atelier sur le développement du secteur agricole et agroalimentaire au Maroc a été animé le 6 Février 2018 par M. Mohammed Fikrat, Vice-Président de l'ASMEX.

Ce forum a connu la participation d'importantes délégations officielles et d'opérateurs privés venus d'Égypte, de Libye, de Tunisie, d'Algérie et de Mauritanie.

Des activités ont été organisées en marge de ce forum par BME et EMA avec les représentants de l'ASMEX et de l'AMCA dont l'objectif est d'examiner et définir les contours d'un projet d'accompagnement de l'ASMEX, de l'AMCA et l'AMICA pour le développement des services rendus à leurs membres afin de développer leurs échanges notamment à destination du marché allemand.

L'ASMEX a proposé trois axes au cours de ce workshop, à accompagner par le programme susmentionné :

- Renforcement et professionnalisation des outils de communications :
 - Portail, community management, flyer digital, CRM...
 - Restructuration des services pour augmenter le nombre d'adhérents.

- Renforcement de la communication et du lobbying au niveau national et international.

Les institutions allemandes d'appui au secteur privé ont présenté, à cette occasion, leurs services et des exemples de projets menés dans d'autres pays.

Des visites de sites « PME allemandes leaders dans leurs domaines » et du salon fruit logistica ont été organisées le 07 février 2018.

Il a été recommandé de prévoir des actions de sensibilisation des membres de l'ASMEX sur ce marché de type : Doing business with Germany, participer à des salons, organiser des missions BtoB partant du constat que :

- Le niveau des échanges commerciaux entre le Maroc et l'Allemagne est très en



PÔLE INTERNATIONAL

deçà des potentialités existantes de part et d'autre.

- Les exportateurs marocains ne sont pas habitués à ce marché contrairement aux autres pays de l'Afrique du Nord qui attirent des investisseurs, participent à de nombreux programmes.



L'ASMEX REÇOIT L'AMBASSADEUR DE BELGIQUE

L'Ambassadeur de Belgique à Rabat, Monsieur Marc Trenteseau, accompagné de ses proches collaborateurs, ont été reçu le 2 mars 2018 au siège de l'ASMEX par le Président de l'Association qui était accompagné de Messieurs Abdellaziz Taaraji, Abdelaziz Mantrach, et Abid Kabadi, Vices-Président.

Au cours de cette rencontre les deux parties ont mis l'accent sur les possibilités d'augmenter leurs échanges commerciaux en exploitant les complémentarités existantes de part et d'autre, et la nécessité d'attirer

une nouvelle vague d'investisseurs belges au Maroc.

Les deux parties ont également proposé de mener ensemble des actions en direction des produits halal. Un rapprochement entre le Club Halal de Belgique et le Club Halal de l'ASMEX pourrait ouvrir des horizons pour le développement de cette importante niche.

L'ASMEX accompagnera également la prochaine mission des opérateurs économiques belges que conduira S.A.R la Princesse Astrid de Belgique au Maroc du 26 au 30 novembre 2018 et organisera des rencontres BtoB avec ses membres et / ou programmer des visites d'entreprises.





4^{ème} ÉDITION DU WALLONIA EXPORT DAYS

Invitée par l'AWEX (Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Etrangers), l'ASMEX a pris part à la 4^{ème} édition du Wallonia Export Days, qui s'est tenue les 4 et 5 juin 2018, à Aula Magna Louvain-la-Neuve, en Belgique.

Cette 4^{ème} édition a enregistré la participation de plus de 1520 participants et la tenue de 2586 rendez-vous B2B. En marge des expositions, près de 2000 personnes ont pris part aux 38 conférences et ateliers thématiques.

L'Association Marocaine des Exportateurs a mis en avant, à travers le pavillon Maroc, la qualité et la diversité de l'offre exportable nationale auprès des entreprises wallonnes désireuses de se développer à l'international. La participation de l'ASMEX au programme scientifique du salon a été axée sur deux thématiques : «Le Maroc du Halal : un monde ouvert... et d'ouvertures » et «un passeport collégial pour le Maroc Halal... et au-delà». Ces interventions ont permis de mettre en avant l'ouverture et la richesse de l'offre marocaine tout en proposant une approche collégiale et économe pour promouvoir et pénétrer le secteur Halal au Maroc mais aussi dans le

PÔLE INTERNATIONAL

Maghreb, l'Afrique de l'Ouest, la France et la Belgique.

La sensibilisation des entreprises Belges pour l'ouverture et l'extension vers le marché halal Marocain et Africain était au cœur des réunions de travail organisées par le Halal Club Brussels. L'ASMEX a saisi cette opportunité afin de promouvoir le Label Halal d'IMANOR et identifier les entreprises belges souhaitant s'octroyer ce label pour leur développement en Afrique.

En marge de sa participation, l'ASMEX a visité plusieurs infrastructures logistiques à Liège dont le Port Autonome, troisième port intérieur d'Europe et l'aéroport de Liège, ces deux sites offrent une disponibilité et une réactivité intéressante et plusieurs accords de complémentarité entre logisticiens pourraient se nouer à l'avenir. La délégation de l'ASMEX s'est rendue également au Liège Trilogiport ainsi que le terminal maritime DP World à Liège propriété de l'un des plus grands opérateurs maritimes mondiaux.





SALON ALIMENTARIA 2018 À BARCELONE



La participation du Maroc au salon Expo Halal Alimentaria 2018 conduite par l'ASMEX du 16 au 19 avril 2018 a connu un grand succès.

La délégation marocaine a été conduite par Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, président de l'ASMEX accompagné par le

directeur de l'Institut Marocain de Normalisation (IMANOR), le directeur général d'UMNIA BANK et les représentants du Ministère de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Economie Numérique.

Les acquis du Maroc et son potentiel en matière de produits et services Halal ont été exposés et mis en avant lors ce salon.

Plusieurs rencontres ont été organisées avec des délégations étrangères représentant des institutions, des entreprises et des représentations diplomatiques accréditées en Espagne :

- L'Ambassadeur de Thaïlande en Espagne, qui a été invité à sensibiliser les entreprises thaïlandaises sur les avantages de l'investissement au Maroc pour renforcer la position des deux parties dans le marché Halal mondial et en Afrique.
- Le président de la Chambre de Commerce de la Catalogne, une occasion pour rappeler les opportunités pour les entreprises des deux pays de renforcer l'investissement dans toutes les régions du Maroc.
- Des entreprises libyennes qui ont manifesté un grand intérêt de se réapprovisionner à partir du Maroc.

PÔLE INTERNATIONAL

- L'Institut Halal de Cordoue, premier certificateur Halal de l'Espagne et avec lequel Imanor a noué un partenariat depuis 2014. Plusieurs projets ont été identifiés et un plan d'action a été convenu comportant notamment la mise en place d'un Cluster Halal Euro-Méditerranéen en collaboration entre le Maroc et l'Espagne et élargi au continent africain, à l'Amérique Latine et à la Russie.
- Le patronat Catalan pour examiner les possibilités de partenariat dans le business halal.

Par ailleurs, une intervention sur l'apport des banques participatives au développement du marché Halal a été assurée par le vice-président du club Halal de l'ASMEX et Directeur Général d'UMNIA BANK.

PARTENARIAT ASMEX-IFEMA

Dans le cadre de ses partenariats à l'International, l'ASMEX a reçu Institucion Ferial de Madrid « IFEMA » le 29 Mai 2017 pour discuter des axes de coopération et de la convention entre les deux parties.

La convention de partenariat a pour but d'accompagner les entreprises marocaines dans leur développement sur le marché espagnol.



Celle-ci a été signée, côté ASMEX, par son président, Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi et côté IFEMA par son Directeur Général Monsieur Eduardo Lopez – Puertas Bitaupe. En signant cette convention, les deux parties ont convenu notamment de :

- Permettre aux membres de l'ASMEX une participation, à tarifs préférentiels, et un accompagnement lors des foires et salons organisées par IFEMA à Madrid.
- Promouvoir la plateforme virtuelle de l'ASMEX e-xport morocco au cours des différents événements organisés par IFEMA.
- Faire intervenir l'ASMEX dans les programmes scientifiques des foires ciblées.
- Organiser des missions commerciales pour les entreprises marocaines et espagnoles.



**PARTENARIATS AVEC LA CHAMBRE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE
MARSEILLE ET ANIMA INVESTMENT
NETWORK**



Dans le cadre de ses activités à l'international, l'ASMEX s'est réunie le 04 avril 2017 avec :

- ANIMA INVESTMENT NETWORK : Réseau d'acteurs installés dans 22 pays de la zone euro méditerranée dont l'objectif est de contribuer à une amélioration continue du climat des affaires et au développement économique en méditerranée.

2 axes de collaboration ont été identifiés :

- La mise en relation avec des investisseurs-partenaires et structures d'accompagnement en matière de financement et

de développement du réseau-ASMEX en méditerranée.

- L'accès à une expertise reconnue des ressources et des contacts clés.



Plusieurs axes de travail ont été identifiés :

- Proposer les différentes facilités du Port de Marseille aux entreprises marocaines ;
- Privilégier les opérateurs marocains privés et améliorer le temps et la durée des formalités ;
- Accompagner les entreprises voulant cibler l'Europe. La CCIM pourrait les prendre en charge et les orienter durant leur installation et informer des subsides éventuels existants.

Des contacts avec d'autres organismes ont été suggérés par la CCIM dont l'objectif est de renforcer le dialogue entre les parties prenantes et de mener des recherches sur les questions prioritaires euro-méditerranéennes.

PÔLE INTERNATIONAL

FORUM ÉCONOMIQUE SOUS LE THÈME MAROC-FRANCE : DES PONTS POUR LA CROISSANCE ET L'EMPLOI

L'ASMEX représentée par son président M.Hassan SENTISSI, a participé au Forum économique Maroc-France qui s'est tenu le 16 novembre 2017 à Skhirat, sous le thème "Bâtir les ponts pour la croissance et l'emploi", à l'initiative de la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM).

Organisée en partenariat avec le Mouvement des entreprises de France (MEDEF international), cette rencontre, visait à développer de nouveaux domaines d'opportunités économiques entre les entreprises des deux pays et à explorer les pistes de développement du partenariat en Afrique.

L'ASMEX a tenu plusieurs réunions en marge de cet événement avec les opérateurs français pour les sensibiliser aux opportunités qu'offre le Maroc comme hub vers l'Afrique.



SALON INTERNATIONAL DE LA MONTAGNE « TARBES »

L'ASMEX a participé au Salon International de l'Economie de la Montagne qui s'est tenu du 4 au 7 juillet 2017 à TARBES – Sud de France.

Le salon a rassemblé des acteurs publics et privés de divers secteurs d'activités représentant plusieurs pays afin de promouvoir leurs produits et services et contribuer au développement, à l'aménagement et à la protection de la montagne.

Des échanges professionnels et des thématiques en faveur de l'intégration du circuit économique des régions montagnardes étaient à l'ordre du jour.

Pendant trois jours de rendez-vous d'affaires, les représentants de l'ASMEX ont animé une conférence sur le « Maroc comme hub vers l'Afrique » et ont eu des contacts fructueux pour l'échange de bonnes pratiques et les mises en relation commerciales avec plusieurs pays : France, Roumanie, Italie, Turquie, Iran, Espagne, Japon, Pérou et Brésil.





L'ASMEX ACCUEILLE UNE IMPORTANTE DÉLÉGATION DE SÉNATEURS IRLANDAIS

En visite officielle au Maroc, une délégation irlandaise de haut niveau conduite par le président du Sénat, M. Denis O'Denovan, a été reçue, le 04 mai 2018, par le président de l'ASMEX, M. Hassan Sentissi accompagné de quelques membres du Bureau Exécutif de l'Association.

Cette rencontre a été l'occasion de présenter ses services d'accompagnement des exportateurs marocains et de la valorisation de l'offre exportable nationale. A ce titre, la délégation irlandaise a tenu à féliciter l'Association pour son portail digital E-xport Morocco, une plateforme virtuelle de promotion l'offre exportable marocaine. Ce service, mis à la disposition des membres, facilite l'information et la mise en relation commerciale 24h/24 et 7j/7.

Les deux parties ont également mis en avant le potentiel de développement du commerce extérieur entre les deux pays, sachant que les échanges actuels sont faibles et peu diversifiés. Dans ce cadre, M. Sentissi, a exprimé la volonté de l'ASMEX de dynamiser les relations commerciales entre le Maroc et l'Irlande. Le président du Sénat Irlandais a rappelé pour sa part qu'en 2016, son pays avait exporté l'équivalent de 18 millions d'Euros de produits laitiers sous forme de lait en poudre et de fromage. Il a d'ailleurs souligné au passage, que son pays était certifié comme exportateur de bétail et de vaches laitières.

Lors de ses discussions avec les représentants de l'ASMEX, la délégation a clairement exprimé l'intérêt de l'Irlande pour les fruits et légumes marocains, notamment les agrumes, qui sont actuellement importés d'Amérique du Sud. L'autre axe sur lequel les deux parties peuvent renforcer leur collaboration concerne les énergies renouvelables.

A noter que l'Irlande, un grand utilisateur d'énergie éolienne, importe déjà les pales de rotor de ses éoliennes du Maroc.

Au terme de cette réunion, qui symbolise l'importance et le rôle que peut jouer la diplomatie économique dans le développement des relations commerciales du Maroc et la valorisation de l'offre exportable nationale, les hauts responsables irlandais se sont dit agréablement surpris et impressionnés par la qualité des produits marocains, le niveau de développement de son industrie et toutes les potentialités qu'il offre en matière d'exportation appuyé en cela par son positionnement géographique stratégique.



RÉUNION AVEC LA NOUVELLE CONSEILLÈRE COMMERCIALE UE AU SIÈGE DE L'ASMEX

L'ASMEX a reçu le 02 novembre 17, Mme Michaela DODINI, la nouvelle Chef de la section Commerce de la Délégation de l'Union européenne à Rabat.

La réunion a porté sur les futures pistes de collaboration entre les deux institutions.



CLUB
HALAL
حلال **ASMEX**

IMANOR
المعهد المغربي للتقييس
Institut Marocain de Normalisation



LES CLUBS DE L'ASMEX

CLUB HALAL

CLUB HALAL EXPORT



Cellule de travail de l'Association Marocaine des Exportateurs « ASMEX » créée dans une perspective de s'ouvrir à la diversité et le potentiel du marché Halal.

OBJECTIFS

- **Labellisation Halal :** Inciter les entreprises marocaines à se certifier pour tirer profit des potentialités du marché halal mondial.
- **Accès aux marchés :** Promouvoir le label halal marocain à travers la participation et l'organisation d'actions promotionnelles à l'international.



ACTIONS DU CLUB HALAL EXPORT



- Informer et former au concept et normes du Halal en partenariat avec IMANOR.
- Inciter les entreprises marocaines notamment les PME/PMI et coopératives à la certification.
- Organiser et participer aux salons internationaux, aux missions BtoB dédiées au Halal afin d'aider les sociétés labélisées à identifier et accéder aux marchés les plus porteurs.
- Co-organiser annuellement avec IMANOR le Forum Halal «FOHAM», RDV annuel d'échange et de partage d'expériences pour rapprocher les opérateurs marocains des exigences du marché Halal mondial et identifier les actions nécessaires au soutien des entreprises marocaines.
- Nouer des partenariats avec des institutions et organismes actifs dans le domaine du halal à l'international.

- Promouvoir le label Halal Maroc, contribuer à sa reconnaissance et en faire une référence mondiale auprès des institutions et associations des pays cibles.

“ « Club Halal export »,
un acteur actif dans les comités
techniques d'IMANOR. ”

QU'EST-CE QUE LE LABEL HALAL ?

Le « Label Halal » est une marque distinctive propriété de l'IMANOR attestant la conformité à la norme marocaine NM 08.0.800 spécifiant les exigences pour les aliments Halal. Cette norme a été développée avec le concours du Conseil Supérieur des Oulémas sur la base du Référentiel de l'Organisation de la Coopération Islamique (OCI), et de normes déjà existantes dans d'autres pays islamiques.

COMMENT ACCÉDER AU LABEL HALAL ?

Le processus d'admission au label Halal se déroule suivant les étapes suivantes :

1. Audit de l'unité de production par une équipe constituée d'un auditeur IMANOR qualifié en sécurité alimentaire et d'un expert des affaires islamiques reconnu par le Conseil Supérieur des Oulémas ;
En fonction de la nature de l'aliment et en cas de besoin, l'équipe d'audit pourrait prélever des échantillons à remettre pour analyse à un laboratoire qualifié par IMANOR ;
2. La décision favorable, basée sur le rapport d'évaluation, accorde au demandeur le droit d'utiliser le label Halal sur ses produits labellisés.
3. Le maintien de ce droit d'usage est basé sur deux surveillances la première et la deuxième année qui suivent la labellisation, et sur un renouvellement après trois ans. Le détail de ces dispositions ainsi que d'autres mesures complémentaires, font l'objet des Règles Générales du Label Halal.

CLUB CANADA

LE CLUB CANADA (CEC)



Est une initiative du Ministère Marocain chargé du Commerce Extérieur, en étroite coopération avec l'ITC et l'ASMEX.

L'objectif est de mettre en réseau des exportateurs et importateurs marocains et investisseurs canadiens.

Le club est une plateforme interactive d'échanges et d'information pour les entreprises marocaines et canadiennes pour une meilleure connaissance des deux marchés.

LES OBJECTIFS DU CEC :

- Promouvoir les produits et services marocains sur le marché canadien.
- Contribuer au développement du commerce entre le Maroc et le Canada.
- Construire un pont entre les 2 pays.
- Créer un réseau d'exportateurs marocains et d'acheteurs ou d'investisseurs canadiens.

Le CEC a pour but de créer entre les exportateurs un véritable réseau d'information et d'entraide, autrement dit, d'apporter du concret et de l'expérience aux entreprises et entrepreneurs voulant cibler le marché canadien.



A cet effet, le Club peut :

- Offrir un réseau de compétences et d'informations permettant d'appréhender l'export dans sa globalité, à travers un partage d'expériences et d'expertises ;
- Rassembler la communauté des exportateurs autour de tables rondes et de séminaires sur des thèmes ayant trait à l'accès au marché canadien ;
- Informer, former et mutualiser les moyens au sujet de tous les aspects relatifs au marché canadien ;
- Promouvoir le marché canadien en tant que marché potentiel à l'export ;
- Promouvoir le marché marocain comme un hub vers l'Afrique pour les exportateurs canadiens ;
- Initier des missions promotionnelles du Club au Maroc et au Canada en partenariat avec les organismes publics chargés de la promotion des exportations ainsi que les associations professionnelles concernées ;
- Utiliser les institutions fondatrices du Club comme support et facilitateur ;
- Accompagner des PME bénéficiaires des programmes de Maroc PME à conquérir le marché canadien ;
- Mettre en synergie des programmes de soutien au profit des PME membres du Club ;
- Identifier et mobiliser des partenaires canadiens agissant en faveur des PME et Startups.

**PERSPECTIVES
2018 - 2019**

PERSPECTIVES 2018 - 2019

PÔLE OFFRE EXPORTABLE

Caravanes régionales

- Organisation de séminaires régionaux en 2018-2019 avec la participation de tous les acteurs du commerce extérieur :



- Organisation de formations des exportateurs dans les régions.
- Ouverture des antennes ASMEX.

PÔLE COMPÉTITIVITÉ

Commission Logistique

- Solutions optimisées pour mieux améliorer la fluidité des opérations d'exportation.
- Tarifs préférentiels pour les membres de l'ASMEX.
- 3 rencontres annuelles avec l'Administration des Douanes et Impôts Indirects au niveau technique et une rencontre annuelle sur les questions stratégiques :

- Dématérialisation des documents douaniers.
- Guichet unique pour la déclaration en douane (Portnet doit rester le seul écran).
- Anticipation de la déclaration en douane pour réduire le délai de passage.

- Vulgarisation de la culture client sur le terrain.
- Amélioration du statut OEA et réduire les délais d'octroi.



- Fret aérien : Amélioration des infrastructures et amélioration des flux et tarifs préférentiels.



- Dématérialisation :
 - Sensibilisation des opérateurs.
 - Amélioration des délais de traitement.
 - Dématérialisation pour un seul Guichet unique.

■ PÔLE COMPÉTITIVITÉ



Commission Financement et Assurance

- BERD : Etude d'identification de la chaîne de valeur :
 - identifier 3 secteurs potentiels d'exportation sur les produits à valoriser par le Maroc dans l'Agro business, le secteur de l'eau et de la pêche.
 - Présentation d'une feuille de route globale pour l'accompagnement technique sur une durée de 5 ans.
- Guide de financement et assurance.
- Veille marché et fiches pays.
- BENCHMARK des financements et appui étatiques à l'export .

Commission Formation

- Développement des compétences :
 - **Projet Charaka** : la candidature de la première phase de l'appel à projet du Fonds Charaka initié par le MCC, dédié



à la création de centres de formation professionnelle gérés dans le cadre de Partenariat Public-Privé. L'ASMEX et ses partenaires proposent la création de l'Institut de Formation en Commerce Extérieur (IFCE) qui répondra aux besoins en formation des entreprises en termes de profils dédiés au commerce extérieur. Elle vise les jeunes entre 16 et 25 ans et accompagnera 1500 jeunes à un savoir-faire et un savoir-être.

- L'IFCE offrira une formation initiale, en alternance avec l'entreprise afin de renforcer l'insertion des lauréats dans le monde professionnel.
- Sessions de formation au commerce international certifiées.
- Formation aux régimes douaniers et catégorisation douanière.

■ PÔLE INTERNATIONAL



- 3^{ème} édition des rencontres Africa 2018 à Paris : 24 et 25 septembre 2018. Ces rencontres favoriseront le partage des expériences des leaders africains et la création de nouvelles opportunités de business.
- Rencontre avec des opérateurs investisseurs français à Laâyoune : octobre 2018.
- Foire internationale au Qatar : initialement prévue en avril 2018, cette action a été reportée au mois de septembre.
- Partenariat EMA & BME : Programme de partenariat entre Euro-Mediterranean-



Arab Association (EMA) et The Association for Supply Chain Management Procurement (BME) et l'AMICA, l'AMCA et l'ASMEX en cours de mise en place au Maroc. Ce programme vise à accompagner les exportateurs marocains opérant notamment dans les secteurs industriels à développer leurs échanges en direction et du marché allemand.



- Délégation d'hommes d'affaires pilotée par la Princesse Astrid de Belgique du 26 au 30 novembre 2018 : Plus de 400 opérateurs économiques belges opérant dans tous les secteurs d'activité et des rencontres au niveau de Casablanca, Rabat et Tanger pour l'examen des possibilités de partenariat avec les autorités et les opérateurs marocains.

PERSPECTIVES 2018 - 2019

PÔLE INTERNATIONAL



- Exposition internationale des importations en Chine : 5 – 10 novembre 2018 à Shanghai. Occasion pour rencontrer plusieurs pays partenaires et voir les offres des pays concurrents.



- Participation à Wallonia Export Days le 4 et 5 juin 2018 avec IMANOR et actions en direction des produits halal. Un rapprochement entre le Club halal de Belgique et le Club halal export de l'Asmex pour le développement de cette importante niche. L'Asmex organisera des rencontres BtoB avec ses membres et/ou programmer des visites d'entreprises.

CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO NOVEMBER 5-10, 2018



- Halal summit à Istanbul : 29 novembre – 2 décembre 2018 à Istanbul. Le Sommet est couplé avec des expositions de produits et verra la participation de tous les organismes mondiaux de certification Halal.

PERSPECTIVES TRANSVERSALES

- Organisation des « ASMEX Days » et des Assises Nationales de l'Exportation en 2018 .

COMMUNICATION

- Réalisation d'un film Institutionnel de l'ASMEX avec une mise en avant de l'offre exportable du Maroc avec toutes ses régions.

PLAIDOYER NATIONAL
ET INTERNATIONAL

PLAIDOYER NATIONAL



UN PROGRAMME D'APPUI POUR LES PRIMO-EXPORTATEURS

L'Association Marocaine des Exportateurs «ASMEX» et le Secrétariat d'Etat chargée du Commerce Extérieur ont organisé le 20 Juillet 2017 un séminaire de sensibilisation sur le programme des primo-exportateurs en présence de Madame Rakiya Eddarhem, Secrétaire d'Etat chargée du Commerce Extérieur.

Ce programme vise à apporter un soutien financier et technique à 50 entreprises primo-exportatrices sur une période de 3 ans. Il leur permettra de se doter d'une stratégie export adaptée à leur activité et de bénéficier des actions de formation et de coaching.

Le Président de l'ASMEX, Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi, a souligné que la mise en place d'un programme dédié aux primo-exportateurs intervient à point nommé

puisque le tissu des PME et TPE ne cesse de s'agrandir, particulièrement sur le plan régional, relevant dans cette optique que la pérennisation de ce tissu lui impose de se lancer à l'international pour se mettre en phase avec la politique générale du Gouvernement.

Il a fait remarquer néanmoins que la réussite de ce programme exige le recensement du tissu de l'offre exportable nationale qu'il faut accompagner, afin de permettre la mise en place de programmes adéquats à chaque secteur et à chaque branche d'activité.

Il a, en outre, estimé que le nombre d'entreprises à retenir par le programme est très faible par rapport au potentiel existant, plaidant dans ce sens pour le renforcement des efforts visant la valorisation des produits marocains.

Le Président de l'ASMEX tout en saluant cette importante initiative, a exprimé l'engagement de l'Association pour l'appuyer et assurer son succès en vue d'aboutir à des performances au niveau des exportations.

A ce titre, Monsieur Sentissi a rappelé que l'ASMEX a déjà planifié des programmes spécifiques pour les primo-exportateurs qui opérationnaliseraient et quantifieraient l'activité au niveau de ce segment.

Le débat fut riche, les entreprises ont partagé avec la secrétaire d'état les problématiques liées notamment aux critères d'éligibilité, le délai de dépôt des dossiers, l'éligibilité du secteur des services, réglementations, barrières non tarifaires et accès aux marchés.

Une nouvelle édition de ce programme a été lancée en 2018.



WTO OMC

ACCORD DE FACILITATION DES CHANGES (AFE) DE L'OMC REUNION DES REPRESENTANTS DU SECTEUR PRIVE

Une délégation du Bureau Exécutif de l'ASMEX conduite par son président, Monsieur Hassan Sentissi a participé activement à la réunion organisée par l'Alliance Mondiale pour la Facilitation des Echanges et la Chambre de Commerce Internationale (ICC) le 23 mai 2017 à Casablanca sur l'Accord de Facilitation des Echanges (AFE) de l'OMC.

La délégation de l'ASMEX a été composée, outre Monsieur Sentissi, de MM Moulay Youssef Alaoui, Hicham Amadi et Abdelaziz Mantrach vice-présidents.

Le Président de l'ASMEX a rappelé, à cette occasion, que les exportateurs marocains ont souvent soulevé d'énormes problèmes liés aux blocages de leurs marchandises aux frontières pour des raisons qui sont en contradiction avec l'esprit des accords préférentiels ou de libre-échange conclus.

L'imposition par le pays importateur de documents ou d'attestations non prévus par les accords conclus et qui visent généralement à tarder les opérations dédouanement qui ont des incidences très importantes sur l'entreprise :

- Perte de la qualité lorsqu'il s'agit de périssables,
- Non-respect des délais de livraison et perte de la confiance des clients,
- Coûts supplémentaires supportés,
- Et finalement la perte de compétitivité.

Il a appelé enfin au respect des dispositions de l'Accord sur la Facilitation des Echanges et a invité à un suivi régulier pour permettre d'atteindre ses objectifs en vue de voir croître le volume des échanges commerciaux au niveau mondial.

A cet effet, il a été proposé de créer un portail unique qui regroupera toutes les informations, les réglementations... sur le commerce extérieur dont la gestion pourrait être publique-privée. Sa gestion sera confiée à l'ASMEX.



PROMOTING BILATERAL TRADE : OUR VOCATION

LA PROMOTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX
MAROC – CANADA : NOTRE MÉTIER

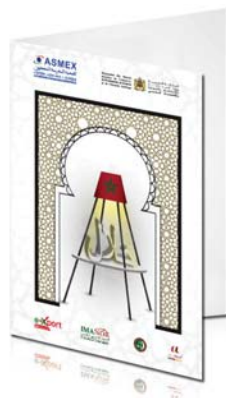
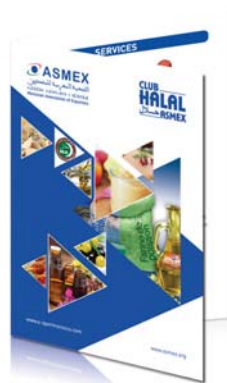
www.asmex.org

www.e-xportmorocco.com

COMMUNICATION

NOUVEAUX OUTILS DE COMMUNICATION





PARTENARIATS

Dans le cadre du renforcement des services de l'association, l'ASMEX a initié plusieurs partenariats avec des intervenants à l'export notamment avec l'Office des Changes, l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination, la Chambre Belgo-Luxembourgeoise, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc et le groupe Accor.



L'ASMEX et Euler Hermes Acmar, filiale marocaine du groupe Euler Hermes ont signé le 6 mars 2017 une convention de partenariat en vue de faire valoir le potentiel des entreprises à l'international, impulser leur compétitivité et faciliter leurs transactions sur les marchés internationaux.

Cette convention englobe également la mise à disposition des exportateurs des informations utiles pour cibler les marchés à l'export (informations sur les risques pays, publication de l'indice de créances commerciales à recouvrer.



L'ASMEX a signé une convention de partenariat avec la fédération Nationale des Industries de la pêche «FENIP» en vertu de laquelle les deux parties regroupent leurs synergies et collaborent dans leurs domaines de compétence afin d'en tirer le maximum d'avantages pour leurs membres respectifs pour plus d'efficacité et d'efficience.

La convention vise également la participation active dans les travaux des pôles et commissions de l'ASMEX, l'organisation conjointe d'actions promotionnelles et de rencontres au niveau national et international sur des thématiques d'export et l'échange d'informations et de publications entre les deux parties.



Une convention de partenariat a été signée avec l'Association Marocaine des Industries pharmaceutiques «AMIP».

Elle vise à favoriser les synergies et améliorer la coopération entre les deux associations afin d'en tirer le maximum d'avantages pour leurs membres respectifs notamment pour :

- Des tarifications préférentielles au niveau de la Plateforme «E-xport Morocco».
- La participation active des membres de l'AMIP dans les pôles de l'ASMEX.
- L'identification de plateformes logistiques pour accompagner le secteur pharmaceutique avec un accès à des tarifications préférentielles en termes de fret, de transport et de diverses prestations logistiques que les partenaires de l'ASMEX offrent aux exportateurs.

- L'organisation de rencontres annuelles sur des thématiques d'actualité à l'export.
- L'échange d'informations économiques et commerciales.
- L'accès aux publications mutuelles.



Le partenariat vise l'accompagnement et l'information des membres de l'ASMEX sur des sujets relevant des compétences de cet office notamment la réglementation de changes, les procédures.

Ainsi, une rencontre a été organisée pour expliquer aux membres de l'association la nouvelle réglementation de change en partenariat avec Bank Al Maghrib le 26 janvier 2018.

PARTENARIATS



Etablissement de Contrôle et de Coordination des Exportations « EACCE » : une convention de partenariat a été signée en 2018 entre l'ASMEX et cet établissement.

Elle vise l'accompagnement et la promotion des secteurs de l'Agriculture, de l'agro-alimentaire et les produits de la mer via les différentes actions promotionnelles : foires et salons et missions BtoB organisés à l'étranger.



SNTL : Pour offrir de services attractifs et compétitifs en «Transport, Entreposage et Logistique» aux membres de l'association une convention de partenariat a été signée avec la SNTL Supply Chain .

La convention vise à offrir aux membres les solutions logistiques pour le développement de leurs échanges notamment en direction des pays d'Afrique Subsaharienne.

Au-delà d'une tarification exclusive aux membres de l'ASMEX, la convention offre d'autres services dont notamment :

- Un service conseil personnalisé d'accompagnement des exportateurs tout au long des étapes de la supply chain.
- La possibilité d'établir sur demande de l'exportateur le pré-diagnostic à l'exportation et de proposer des solutions en fonction du besoin de chaque exportateur à chacune des étapes de la Supply Chain ;
- L'entreposage et le traitement logistique avec des diverses solutions et des process optimisés.
- Organisation de workshops sectoriels et régionaux pour étudier les attentes des exportateurs et mettre en place de nouveaux services qui permettront aux entreprises d'améliorer leurs flux à l'export.



L'ASMEX et la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services de l'Espagne au Maroc en ont développé leur coopération en 2017-2018.

Cette collaboration a été concrétisée par l'organisation de la rencontre entre les opérateurs économiques marocains et des opérateurs de la région d'Andalousie en 2017 et la participation au salon « Expo Halal – Alimentaria en 2018.

Le partenariat vise également plusieurs volets notamment :

- L'échange d'information sur les questions économiques, l'exportation, la législation ;
- L'assistance aux sociétés en procurant des informations de première qualité et en temps réel afin de trouver des partenaires possibles et l'établissement de leurs liens mutuels ;
- Renforcement de la coopération des opérateurs économiques dans la recherche d'associés potentiels et leur interaction en Espagne et au Maroc ;

- La coopération économique à travers l'échange économique, les activités promotionnelles.
- La promotion des liens d'affaires entre les deux organisations dans le but de faciliter les relations d'affaires et l'échange commercial ;
- L'organisation des foires, des salons, des actions promotionnelles.
- L'organisation de formation pour leurs membres.



Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Maroc : la convention de partenariat ambitionne de profiter de la dynamique des marchés africains et proposer des outils d'accompagnement aux exportateurs membres de l'ASMEX :

- La promotion de la destination Afrique à travers une assistance technique ciblée pour les exportateurs ;
- L'organisation d'actions promotionnelles conjointes ;

PARTENARIATS

- La mise en place de programmes spécifiques aux primo-exportateurs ;
- L'étude de passerelles régionales entre les régions marocaines et les régions françaises du littoral atlantique ;
- Le développement du concept de smart city pour attirer les investisseurs ;
- La co-animation de conférences, débats, tables rondes spécifiques au commerce international.

Le partenariat entre l'ASMEX et le club Halal Belge vise à promouvoir le Label Halal Marocain auprès de ce club.



L'objectif est de sensibiliser les entreprises belges d'une extension vers le Maroc et l'Afrique en se labellisant « Halal d'Imanor ».

COMITÉ STRATÉGIQUE

COMITÉ STRATÉGIQUE



HASSAN SENTISSI
EL IDRISSE

M. Hassan SENTISSI EL IDRISSE est président de l'ASMEX, fondateur du groupe COPELIT, important groupe spécialisé dans la transformation et la valorisation des produits de la mer.

1^{er} Investisseur à Lâayoune, toutes industries Confondues, Monsieur Hassan SENTISSI et associé et co-gérant aussi de plusieurs sociétés dans l'immobilier, l'investissement et les technologies de l'information.

- Consul Honoraire de la République de la Bulgarie.
- Fondateur de la table ronde au Maroc ; Président fondateur de l'ANAFAP (Association Nationale des Fabricants de Farine et d'Huile de poisson).
- Président de la FENIP (Fédération Nationale des Industries de Transformation et de valorisation des Produits de la Pêche auprès de la CGEM).
- Président de l'AFIEX (Association Africaine des Importateurs et Exportateurs de Produits Halieutiques).
- Membre du bureau de La Chambre des Pêches Maritimes de l'Atlantique Nord.
- Membre du bureau de la Fédération des Chambres des Pêches Maritimes.
- Membre du bureau de l'IFFO (International Fishmeal and Fish oil organisation (représentant l'Afrique et l'Asie).



MOHAMED ESSAADI
VICE-PRÉSIDENT

M. Mohamed. ESSAADI est né en 1942, marié et père de 3 enfants.

M. Mohamed. ESSAADI est lauréat en Economie et Gestion des Entreprises (CPAE) et lauréat de la première promotion des Attachés de Direction BMCE, en 1966.

M. Mohamed. ESSAADI est président d'un groupe de sociétés, opérant dans les secteurs des détergents, fertilisants et négoce international, depuis 1983.

M. Mohamed. ESSAADI est Vice-Président de l'ASMEX, Ex Président du Conseil d'affaires Maroc-Libye et Ex Président de la Commission des Relations Internationales, Investissement et Partenariat de la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services de Casablanca.

COMITÉ STRATÉGIQUE



ABDELAZIZ TAARIJI
VICE-PRÉSIDENT

M. Abdelaziz Taarji, Président Directeur Général de la Société pour l'équipement hydraulique et industriel (SEHI) depuis 1975, il a acquis en 1998 la société Energy Transfo spécialisée dans la fabrication de transformateurs électriques MT/BT.

Il a été, de 2003 à 2006, président de la Fédération nationale de l'électricité et de l'électronique (Fenelec), membre du bureau et du Conseil national de l'entreprise au sein de la CGEM, membres du conseil national de commerce extérieur (CNCE), Membre du Conseil d'administration de l'association internationale de L'eau (IWA) et aussi membre du conseil de l'office de la formation professionnelle et de promotion du travail (ofppt).

M. Taarji est actuellement Vice-président de l'Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX) et le 1^{er} vice-président de l'Association Marocaine pour l'eau potable et l'assainissement (AMEPA).



MOHAMMED FIKRAT
PRÉSIDENT DU PÔLE
« OFFRE EXPORTABLE »

Diplômé de l'Ecole Centrale de Paris, Mohammed FIKRAT est Président Directeur Général du Groupe COSUMAR. Après avoir occupé plusieurs responsabilités au sein du Groupe OCP de 1981 à 2004, et notamment Directeur de la Stratégie et du Développement, Directeur de la plateforme de valorisation des phosphates de Jorf Lasfar, Directeur Général de EMAPHOS et Directeur Général de IMACID, Mohammed FIKRAT a rejoint le Groupe Cosumar en octobre 2004.

Il est également Président de la Fédération Interprofessionnelle Marocaine de Sucre (FIMASUCRE), membre du Conseil Economique, Social et Environnemental, Président de la Commission Investissement, Compétitivité et Compensation Industrielle de la CGEM, Président de la Fédération Nationale de l'Agroalimentaire (FENAGRI), vice-Président de l'Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX) et a assuré en 2010 la Présidence de l'Organisation Internationale du Sucre.

COMITÉ STRATÉGIQUE



ABED CHAGAR
PRÉSIDENT DU PÔLE
« COMPÉTITIVITÉ »

M. Abed CHAGAR est Directeur Général de Colorado depuis mars 2013.

Il est aussi 1^{er} vice-président de la FCP et vice président de l'ASMEX chargé du pôle compétitivité.

Depuis octobre 2017, il est président de l'AIEM (Association des Ingénieurs de l'Ecole Mohammadia), le plus grand réseau d'ingénieurs au Maroc.

Doté d'une double formation, ingénieur de l'EMI en 1992 et cycle supérieur de gestion de l'ISCAE en 2002.

Abed Chagar est certifié Administrateur de société de l'IMA.

Après plus de 7 années chez Nexans (Alcatel à l'époque), il rejoint en janvier 2000 Colorado en tant que Directeur Organisation et SI avant de devenir DGA en 2005 puis Directeur Général Délégué en sept 2011 et Directeur Général de mars 2013 à aujourd'hui. Durant ces 18 années, il a participé activement au développement de la société, actuellement fleuron de l'économie nationale et cotée en bourse depuis 2006.



TARIK BENNOUNA
PRÉSIDENT DU PÔLE
« INTERNATIONAL »

Titulaire d'un MBA de l'Ecole Supérieure de Commerce Audencia Nantes, Tarik Bennouna a également suivi les cours de l'Université de Californie aux Etats-Unis. Il participe régulièrement à des séminaires et formations, notamment à la London School of Government, et a suivi un programme au sein de l'INSEAD en France et à Singapour, entre autres.

En 2001, Tarik Bennouna rentre au Maroc où il rejoint Unilever Maghreb, opérant entre Casablanca et Tunis, il participe à la croissance des parts de marché et profitabilité du groupe de manière significative.

En 2006, Tarik Bennouna rejoint Nokia en tant que Responsable Marketing en charge de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, un territoire qui regroupe 22 pays. Tarik Bennouna occupe de nombreux postes au sein du top management de Nokia, aussi bien au Maroc, au Maghreb qu'au sein des équipes MEA (Moyen-Orient et Afrique). Il est également en charge de l'intégration des équipes Nokia et Microsoft au niveau Maghreb, suite au rachat de la marque finlandaise - une mission qu'il mène avec succès.

En 2014, Tarik Bennouna se lance un nouveau défi et fonde MIM Consulting Group, la première société privée à capitaux 100% marocains dédiée au développement des opportunités d'affaires et échanges commerciaux entre le Maroc et l'Asie disposant de bureaux à Casablanca et à Shanghai.

En Janvier 2017, Tarik Bennouna décide de revenir au Maroc pour rejoindre la Holding Sanam Agro-alimentaire en tant que Secrétaire Général.

Il est Vice-Président de l'ASMEX en charge du Pôle International.



+36 **ans** **AU SERVICE
DES EXPORTATEURS
MAROCAINS**



1^{ère}
PLATEFORME
DE L'OFFRE EXPORTABLE
MAROCAINE
www.e-xportmorocco.com



الخطوط الملكية المغربية
royal air maroc

2, Rue Jbel El Aroui Angle
Bd. Sidi Abderrahmane
Hay Essalam, CP : 20203
Casablanca - Maroc

Tél : +212 522 94 93 05/08 - Fax : +212 522 94 94 73
Email : info@e-xportmorocco.com - Email : asmex@asmex.org
Site web : www.asmex.org



Royaume du Maroc
Ministère de l'Industrie,
de l'Investissement, du Commerce
et de l'Economie Numérique



المملكة المغربية
وزارة الصناعة
والاستثمار والتجارة
والاقتصاد الرقمي