



Association Maroc Entrepreneurs

Conférence de lancement du pôle lyonnais de Maroc Entrepreneurs le sur le thème :

«L'investissement au Maroc : Barrières et opportunités »

Intervenants : **M. Hassan ABOUYOUB**, ambassadeur du Royaume du Maroc en France
M. Paul MOULIN, administrateur de MOULIN TP au Maroc.

La conférence s'est tenue dans les locaux d'EM Lyon le 14 février 2003. Environ 150 personnes y ont assisté. Il s'agissait principalement d'étudiants lyonnais intéressés par entreprendre au Maroc (les Français aussi bien que les Marocains) et de profils très divers (facultés, écoles d'ingénieurs, de commerce...). Etaient également présents plusieurs membres de la COMARA (association des cadres d'origine marocaine de la Région Rhône-Alpes) et quelques anciens diplômés de l'EM Lyon.

I. Contexte général de l'investissement au Maroc

Après une brève présentation des activités de l'association et un rappel des chiffres de l'investissement au Maroc, son excellence M.ABOUYOUB a pris la parole pour rappeler le contexte historique de l'esprit d'entreprise dans notre pays.

En 1956 :

- 80% de la population est analphabète
- Pas d'accès aux universités (100 bacheliers au maximum par promotion). Un manque de ressources humaines qui a même obligé certains français à revenir pour occuper les postes vacants faute de compétences (cf. ministère des travaux publics...)
- Technologie : les français n'avaient introduit que les industries qui pouvait trouver une complémentarité dans la « métropole ». Autant dire que le secteur est embryonnaire.

En 1956, l'horizon du développement est très limité, le but premier des politiques économiques étant la gestion inter saisonnière (dépendance climatique). Il a donc fallu s'atteler à la tâche pour reconstruire jusqu'aux années 70... Ensuite, l'économie marocaine est restée sous perfusion jusqu'en 1983 (affaire du Sahara...). Le Maroc a alors été contraint d'avouer qu'il était en cessation de paiement (le poids de la dette est alors de 13% du PIB, le taux d'inflation de 15% ; ces chiffres sont actuellement de 5%, et de 2%)

Il n'y a donc pas d'argent pour subventionner le secteur industriel. L'investissement est alors très peu dynamique, et on se retrouve face à une économie de rente administrative qui accorde le privilège aux rentes à l'intérieur et aux artifices à l'extérieur. Il a donc fallu diversifier l'investissement, explorer de nouveaux secteurs comme l'agroindustriel où l'électronique... puis aller plus loin, développer l'entrepreneuriat et l'expertise technique. L'investissement capitaliste est encore un phénomène nouveau au Maroc !

En conclusion de ce rappel historique, M. ABOUYOUB s'est dit très optimiste quant à la situation future du Maroc car ses principaux atouts dépendent peu de la conjoncture :

- Proximité par rapport au marché européen
- Ouverture politique : démocratie et stabilité politique



Association Maroc Entrepreneurs

II. Les difficultés liées à l'investissement au Maroc : les points de vue d'un ancien directeur de l'investissement et de l'entrepreneur étranger implanté au Maroc

M. ABOUYOUB a ensuite parlé des freins au développement de l'investissement auxquels se trouve confronté le Maroc :

- Le facteur le plus important du plantage programmé de l'entrepreneur étranger au Maroc : c'est tout simplement l'investisseur lui-même qui se croit plus intelligent que le commun des Marocains et qui n'essaye pas de comprendre réellement leur façon de travailler.
- Le Maroc s'accroche aussi à de « fausses industries » type textile qui ont en fait coûté plus qu'elles n'ont rapporté au Royaume. Il faut savoir que l'Etat n'a jamais amorti les investissements réalisés dans ce secteur !!!
- Un système bancaire très frileux : au Maroc, la garantie personnelle est obligatoire avant que le banquier daigne jeter un coup d'œil à votre dossier.
- Besoin en ressources humaines : il existe rarement une adéquation réelle entre le projet et le porteur
- La propriété de l'eau dans un pays en manque de ressources pose aussi problème
- Le terrain est aussi un immense frein pour l'investisseur car il a très souvent une valeur affective, ce qui ne facilite pas sa cession. Sans parler des multiples statuts et particulièrement des « propriétés habous » le Maroc aurait réellement besoin d'une réforme dans ce secteur comme celle qui a eu lieu en France lors du passage à la Vème république.

Le modérateur s'est appuyé sur ce dernier point pour introduire M. Paul Moulin investisseur au Maroc dans le secteur du Bâtiment Travaux Publics, et qui justement se trouve confronté à l'impossibilité d'acquérir un terrain pour étendre la carrière qu'il exploite, problème qui le contraint à remettre sa présence au Maroc en cause.

M. Moulin a directement présenté les barrières sur le terrain qu'il avait rencontrées en tant qu'investisseur en posant les questions suivantes :

1. comment partir sur des bases saines ?
2. comment comprendre le fonctionnement au Maroc ?
3. Le marché marocain est-il le porteur ?

1. Démarche pour investir.

L'investisseur souffre cruellement du manque d'interlocuteur fiable ; que ce soit du point de vue des procédures ou des informations chiffrées ! il se crée une véritable nébuleuse autour de l'investisseur naïf qui se retrouve dans un cercle vicieux de perte de temps automatique, et de partenariats à court terme voués à l'échec.

2. Fonctionnement

Ce manque d'échanges constitue une gêne mais non un frein car heureusement, l'investisseur arrive quand même à aboutir. Il se trouve aussi confronté à plusieurs problèmes de fonctionnement dont on peut citer :

- Foncier : des magouilles auxquelles l'investisseur n'est pas habitué, ainsi que des difficultés administratives à répétition.



Association Maroc Entrepreneurs

- Ressources humaines : les marocains ne sont pas du tout paresseux, au contraire... le problème principal réside plutôt dans le creux de formation qui existe entre des ingénieurs de très grande qualité, et des ouvriers très peu qualifiés. Le Maroc manque de techniciens au niveau de la production !!!

- Activité syndicale : c'est étonnant de voir à quel point ce lobby est puissant ; il ne faut surtout pas essayer de le contrer mais au contraire travailler avec lui... si c'est possible !!

3. Marché marocain

Plusieurs projets très ambitieux sont à relever comme le port de Tanger car ils vont assurer le futur développement du Maroc, mais ces gros projets ne sont possibles qu'avec l'aide de l'Etat !

Dans un système économique marocain difficile, mieux vaut être vigilant, car un investissement massif doit nécessairement mener à la rentabilité, ce qui n'est pas assuré au Maroc ! le conseil principal que je peux donc donner aux investisseurs est d'alléger leur investissement et de ménager leur enthousiasme car le Maroc n'est pas encore un tigre. Plusieurs problèmes freinent son développement (assistance humaine, peu de visibilité des réformes, moyens financiers réduits, moyens techniques inexistantes)

M. ABOUYOUB a ensuite répondu en mettant en avant la notion de risque qui est une problématique de tous les pays à la recherche d'investissements et le « Maroc est bien placé de ce point de vue par rapport à ses voisins » M. ABOUYOUB a donné plusieurs exemples pratiques :

- Electronique : STM microelectronics a installé une des 4 usines les plus en pointe dans le monde, et ce n'est pas un choix fortuit de la part de cette entreprise !

- Textile : il faut oublier l'idée que la main d'œuvre au Maroc est peu chère. Nous sommes aujourd'hui au niveau des salaires hongrois. Sans oublier tous les acquis sociaux des travailleurs au Maroc (puissance des syndicats...). C'est un choix politique très fort en faveur de la démocratie et de la représentativité. Le futur investisseur doit tenir compte de cette donnée, savoir construire son modèle économique avec ces niveaux de salaires et doit prévoir le dialogue avec les syndicats !

- Télécommunications : les centres d'appels (IBERIA) fleurissent à Tanger car on trouve une main d'œuvre qualifiée (maîtrise de la langue) et beaucoup moins chère qu'en Europe

Pour parler plus particulièrement du problème de financement, il faut rappeler que la PROPARCO a créé un fond de 100 millions d'euros qui est non utilisé faute de projets intéressants. Il faut arrêter de penser que l'Etat ou la banque sont les seuls moyens de financement, il existe d'autres solutions comme le Capital Risk (Moussaâda) qui sont sous-utilisés. De plus, les Business Angels accompagnent logiquement les projets, alors que les centres régionaux d'investissement (CRI) ne font que faciliter les problèmes administratifs. En effet, le budget de la municipalité dépasse rarement 40 000 € ce qui est dérisoire si on pense à accompagner des entrepreneurs par exemple (élément de comparaison : le grand Casablanca est l'équivalent de la ville de Bordeaux, et représente 50% de la patente nationale.)



III. Questions du public :

1. Est-ce que le Maroc prend en compte les normes environnementales ? Où est-il prêt à tout pour recevoir les investissements des pays développés ?

- Le Maroc est membre d'accords internationaux qu'il se doit de respecter
- Réseau d'ONG très développé qui milite activement et qui ne laisserait pas des entreprises polluantes faire ce qu'elles veulent au Maroc (pays où on observe la plus grande croissance du nombre d'ONG en Afrique)
- Exemple pratique : une association a facilité l'accès aux plages alors que le puissant lobby des exploitants touristiques ne permettait pas aux particuliers d'accéder à la plage.

2. Vous avez parlé des ressources humaines très pauvres au Maroc, où en est la réforme de l'éducation ?

Les universités marocaines sont beaucoup plus autonomes qu'en France et c'est justement ce qui rend les réformes difficiles. Les syndicats sont très puissants !

3. Quelle place le Maroc donne-t-il à ses expatriés ?

Le nombre de marocains qui réussissent à l'étranger est impressionnant, d'ailleurs, les grandes firmes mettent en valeur ces compétences. Mais je refuse de penser que seuls les gens qui rentrent au Maroc peuvent aider leur pays d'origine : il ne faut pas voir la diaspora marocaine comme une perte, au contraire.

4. Que pensez vous des « guichets uniques » ?

Un pays qui marche bien n'a en aucun cas besoin de guichet unique ; ce serait tout simplement l'aveu d'échec de l'administration. Au Maroc il faudrait plutôt comparer ça à un incubateur qui prend en charge le porteur de projet, et l'aide pour son financement, ses études de marchés, etc.

5. Quel est le rôle des ambassades du Maroc à l'étranger pour attirer les investisseurs potentiels ?

Vous devez savoir que les investisseurs ne croient jamais ce que leur disent les ambassades. Ils préfèrent se documenter auprès de la Banque Mondiale, des majors de l'Audit... Mais ce qui est rassurant, c'est qu'à chaque fois que 4 ou 5 sites sont en concurrence pour un projet de grande ampleur, c'est le Maroc qui gagne !

6. Quelles sont les ressources qui permettront de suivre le train de l'Europe ?

- Le pouvoir d'attraction du soleil n'est pas à négliger !!
- Stratégiquement, l'Europe ne peut pas se permettre d'avoir à ses portes des pays en grave crise. Comme pour le Portugal, l'Europe est vouée à accélérer la mise à niveau du Maroc : ce n'est en aucun cas de la charité, mais réellement un investissement stratégique.