



*L'Association Marocaine des Exportateurs :
l'International à portée de main*





« [...] Nous ne cessons, à toute occasion, de réaffirmer la priorité et la permanence des combats que nous menons dans les domaines de la mise à niveau du capital humain, du renforcement de la compétitivité de l'économie nationale, de la promotion de l'investissement, de l'initiative privée et de l'exportation, dans le cadre des diverses politiques sectorielles ».

« Extrait du discours de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, que Dieu l'assiste, adressé à la Nation le 18 mai 2005 »



SOMMAIRE

8

MOT DU PRÉSIDENT

10

GOVERNANCE & ORGANISATION

- Conseil d'Administration
- Bureau Exécutif
- Structure Permanante

16

CONTEXTE NATIONAL ET INTERNATIONAL

- Le Monde en chiffres
- Les accords de libre échange du maroc
- Le Maroc en chiffres

30

ASMEX EN BREF

- Les présidents de l'ASMEX depuis sa création
- Représentativité sectorielle et régionale
- Les pôles de l'Asmex

36

RETROSPECTIVES 2016

- Nationale
- Régionale
- Internationale

90

PLAIDOYER

93

PARTENARIATS

95

LES SERVICES DE L'ASMEX

100

PERSPECTIVES





MOT DU PRÉSIDENT



8

Cher Membre, Cher Partenaire,

La première année de mon deuxième mandat à la tête de notre Association s'achève, et je me permets, comme à l'accoutumée, de vous rendre compte en vous présentant le rapport moral.

Complété par le rapport financier que présentera tout à l'heure le trésorier de l'Association. Le rapport moral a pour vocation à justifier les activités de notre association au cours de l'exercice écoulé et les premiers mois de l'année en cours, et à proposer des orientations pour l'avenir.

Pour l'accomplissement de notre mission, nous avons et avons toujours un seul souci ; celui de proposer des services à la hauteur des attentes de nos membres et de nos partenaires.

Notre action a été ainsi centrée sur :

- Un accompagnement en termes d'information et de formation pour approfondir les connaissances de nos membres sur les techniques du commerce international et leur permettre de proposer des produits compétitifs et à forte valeur ajoutée.

- Une diversification des actions et une proximité régionale renforcée pour répondre à la demande globale, anticiper les besoins de nos membres et valoriser leur savoir-faire dans un monde de plus en plus concurrentiel et difficile.
- Un renforcement des partenariats pour un soutien efficace et précieux à travers la proposition de tarifs préférentiels pour des prestations stratégiques dont notamment le transport et la logistique.
- Une présence à l'international pour accompagner les efforts promotionnels de nos membres et de nos partenaires.
- Enfin, un accès à la digitalisation pour suivre les mutations technologiques et offrir aux exportateurs de nouveaux outils. Le premier salon virtuel de l'offre exportable a été ainsi lancé. Il se veut une plateforme dédiée à compléter les efforts de participation des entreprises aux salons physiques en leur permettant une visibilité en continu sur le net 7/7 et 24/24.

Si nous devons aujourd'hui être fiers de nos réalisations chiffrées, nous ne cesserons jamais de rappeler qu'il est nécessaire de :

- Considérer l'export comme un indicateur de la bonne tenue du développement et de la croissance d'un pays.
- Riser l'œil sur les performances des entreprises exportatrices et mettre en place un accompagnement certain pour les exportateurs régionaux.
- Aller à la conquête vers de nouveaux marchés en toute sécurité.
- Développer le e-commerce.

Nous comptons sur votre mobilisation pour relever ensemble nos défis.

Hassan Sentissi El Idrissi
Président de l'ASMEX





LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'ASMEX

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





BUREAU EXÉCUTIF





**MOULAY YOUSSEF
ALAOU**



KHALIDA AZBANE



HICHAM AMADI



BOUCHRA BENHIDA



NASSER BOUAZZA



ABED CHAGAR





BUREAU EXÉCUTIF



KHALID DAHAMI



MOHAMED ESSADI



MOHAMED FIKRAT



ABDELILAH HIFDI



MOHAMED
HMIDOUCHE



ABID KABADI



ABDELAZIZ
MANTRACH



MOHAMED MELLOUKI



MHAMMED MEZZOUR



BOUCHRA OUTAGHANI



ABDELAZIZ TAARIJI



ABDELLAH ZOUHIR





STRUCTURE PERMANENTE





**FATIMA ZAHRA
BENHARBET**

Directrice exécutive
f.benharbet@asmex.org



**ABDELAZIZ
BELLAHCEN**

Directeur
a.bellahcen@asmex.org



**IBTISSAM
JABIRI**

Coordinatrice générale
i.jabiri@asmex.org



**KAWTAR
AHFIR**

Assistante de Direction
asmex@asmex.org



**HIND
LAHSINIA**

Responsable Communication &
événementiel
h.lahsinia@asmex.org



**LAYLA
KADDOURI**

Responsable Gestion des
Membres et Recouvrement
l.kaddouri@asmex.org



**GHIZLANE
SEHAJI**

Responsable Partenariat
et services
g.senhaji@asmex.org



**HAKIM
KHADAR**

Responsable finances
et comptabilité
h.khadar@asmex.org



**NABIL
BENAIM**

Responsable SI
si@asmex.org





CONTEXTE NATIONAL ET INTERNATIONAL



LE MONDE EN CHIFFRE

La croissance économique mondiale en 2016 a été de nouveau autour de 3%, sous sa tendance longue. Elle donne, toutefois, quelques signes d'accélération en fin d'année.

Si elle a un peu déçu, la croissance a résisté au ralentissement modéré de la Chine et à la fragilisation des exportateurs de matières premières. Elle a fait preuve d'une forte résilience aux chocs exogènes (Brexit, élection aux USA, référendum italien).

La croissance mondiale s'est aussi un peu redistribuée au profit des économies émergentes, se modérant en premier lieu aux Etats-Unis.

INDICATEURS DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

	2015	2016
Taux de Croissance	2,71% ¹	3,1% ²
PIB	73 891 889 millions de dollars ¹	75 278 049 millions de dollars ²
Inflation	1,59% ²	1,61% ²
Échanges extérieurs	20,88 tn dollars US	ND ³
Volume des exportations	16 000 milliards de dollars EU	4 754 milliards de dollars EU

1 - Source : Banque Mondiale

2 - Source : FMI

3 - Non disponible





ACCORD DE LIBRES ÉCHANGES DU MAROC

Le Maroc s'est inscrit depuis plusieurs années dans une politique d'ouverture à l'international à travers la signature de plusieurs accords de libre-échange. Il s'agit principalement d'ALE signés avec :

1. Groupements Économiques :

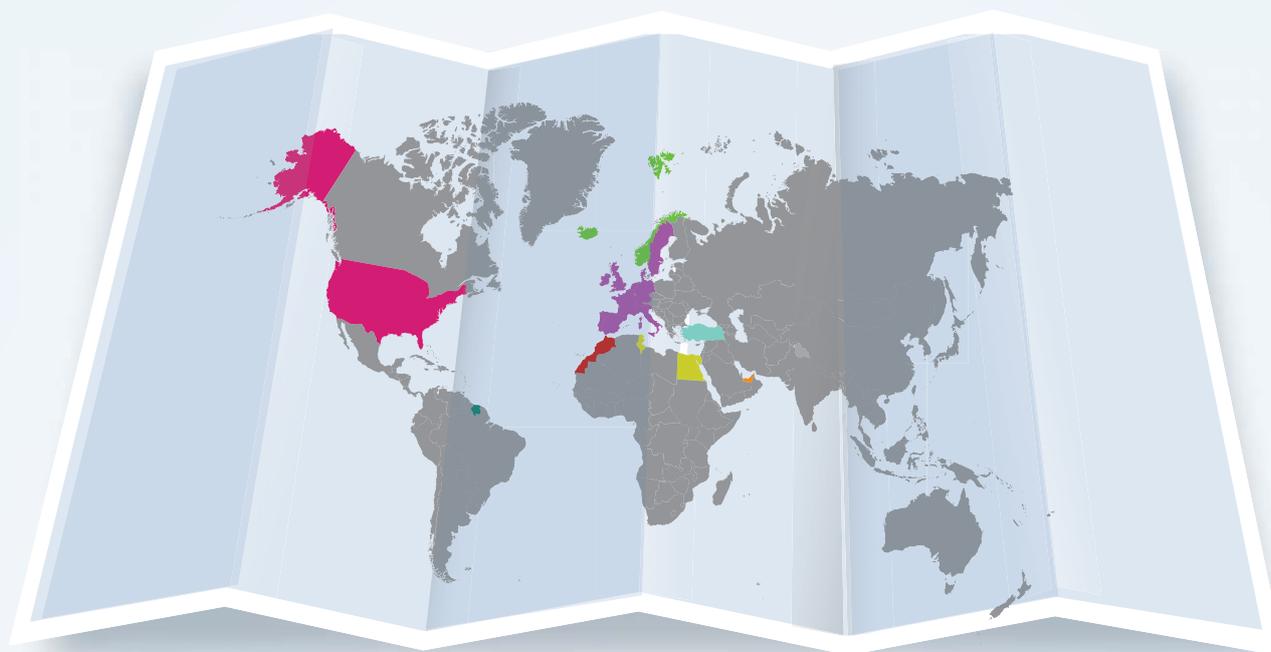
- Accord d'association Maroc- UE
- Accord de libre-échange Maroc- AELE

2. Accords de Libre Échange Multilatéraux :

- Ligue arabe
- Accord de libre-échange entre les pays arabes méditerranéens (déclaration d'Agadir).

3. Accords de Libre Échange Bilatéraux

- Emirats Arabes Unies ;
- Égypte ;
- Jordanie ;
- Tunisie ;
- Turquie ;
- USA.



Ces accords conclus par le Maroc lui donnent accès à un marché qui compte plus d'un milliard de consommateurs. Cependant, l'offre exportable marocaine reste restreinte. Aujourd'hui, les accords de libre-échange profitent plus aux exportateurs des pays signataires, qui envahissent le marché marocain.

Ceci n'empêche pas le fait que les ALE représentent une meilleure opportunité pour le développement des exportations au Maroc et l'ouverture sur de nouveaux marchés. C'est aussi un moyen pour les entreprises nationales d'être plus compétitives et de s'ouvrir sur le reste du monde. Cela, ne pourra se faire sans l'accompagnement des exportateurs marocain, une bonne promotion du produit Maroc, une diversification de l'offre exportatrice, et une conformité des produits aux normes internationales, pour optimiser leur exportation et pouvoir ainsi affronter la concurrence mondiale.





INDICATEURS DE L'ÉCONOMIE MAROCAINE

ENTREPRISES
IMPORTATRICES ¹

ENVIRON

30 000

ENTREPRISES
EXPORTATRICES ¹

ENVIRON

6 000

PIB (Milliard USD) ²

ENVIRON

104,01

INFLATION ³

1,6 %

184,38 ⁴

milliards de dirhams
de déficit commercial

54,8 % ⁴

taux de couvertures des
importations par les exportations

1. Source : Ministère chargée du Commerce extérieur

2. Calcul sur la base du PIB 2015 avec une croissance de 1,1% selon le HCP

3. BANK AL MAGHREB

4. Office des changes (chiffres actualisés avril 2017)

BALANCE COMMERCIALE DU MAROC (en millions de dirhams)

Durant l'exercice 2016, le déficit commercial du Maroc a atteint 184 Millions MAD contre 154,2 Mds MAD en 2015. D'où un taux de couverture qui s'est établi à 54,8% en 2016, contre 58,6% en 2015.

	2014	2015	2016
Importations CAF (en millions de MAD) ⁴	391 296	372 225	408 659
Exportations FAB (en millions de MAD) ⁴	200 808	218 040	224 019
Solde commercial (en millions de MAD) ⁴	-190 488	-154 185	-184 640
Taux de couverture (%) ⁴	51,3	58,6	54,8

4. Office des changes (chiffres actualisés avril 2017)





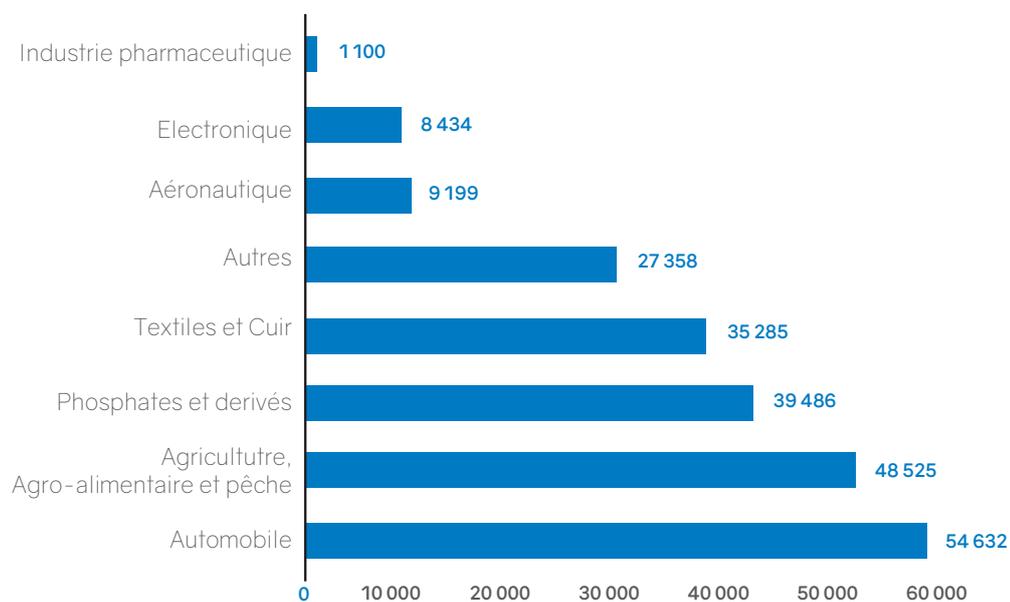
EVOLUTION DES EXPORTATIONS DES PRINCIPAUX SECTEURS (en millions de dirhams)

Secteurs	2015	2016*	Evolution 2016/2015	
			MDH	%
Automobile	48 821	54 632	5 811	11,9
Agriculture et Agro-alimentaire	45 945	48 525	2 580	5,6
Phosphates et dérivés	44 303	39 486	-4817	-10,9
Textile et Cuir	33 048	35 285	2 237	6,8
Aéronautique	8 223	9 199	976	11,9
Electronique	7 860	8 434	574	7,3
Industrie pharmaceutique	1 048	1 100	52	5
Autres	28 792	27 358	-1434	-5
Total	218 040	224 019	5 979	2,7

(*) Chiffres actualisés : source Office des Changes Avril 2017

La diversification de l'offre exportable marocaine s'est confirmée durant l'exercice 2016. Elle a été orientée ainsi vers des produits à plus forte valeur ajoutée. Le secteur de l'automobile a affirmé sa première place au niveau des exportations marocaines, représentant ainsi 24,4% alors que le secteur de l'agriculture, l'agro-alimentaire et pêche est en deuxième place avec 22% tandis que la part des phosphates et ses dérivés représente 17,7%.

EXPORTATIONS MAROCAINES 2016 PAR SECTEUR (en millions de dirhams)





EVOLUTION DES EXPORTATIONS MAROCAINES PAR PAYS (en millions de dirhams)

PAYS	2016*	2015	EVOLUTION EN VALEUR	EVOLUTION EN %
TOTAL GÉNÉRAL	224 019	218 040	5 979	3%
DONT	-	-	-	-
ESPAGNE	52 298	49 086	3 212	6%
FRANCE	47 203	44 690	2 513	5%
ITALIE	10 412	9 524	888	9%
ETATS-UNIS	7 795	7 691	104	1%
INDE	7 433	8 558	- 1 125	-15%
TURQUIE	7 431	6 659	772	10%
ROYAUME-UNI	6 567	6 015	552	8%
ALLEMAGNE	6 168	5 572	596	10%
BRÉSIL	5 784	6 491	-707	-12%
PAYS-BAS	4 928	6 679	- 1 751	-36%
BELGIQUE	3 442	3 631	-189	-5%
PORTUGAL	3 103	2 809	294	9%
EGYPTE	2 687	2 476	211	8%
SINGAPOUR	2 435	2 405	30	1%
ALGÉRIE	2 313	1 922	391	17%
PAKISTAN	2 262	2 655	-393	-17%
CHINE	2 238	2 375	-137	-6%
SÉNÉGAL	1 947	1 476	471	24%

PAYS	2016*	2015	EVOLUTION EN VALEUR	EVOLUTION EN %
POLOGNE	1 911	1 616	295	15%
JAPON	1 851	1 605	246	13%
RUSSIE	1 815	1 735	80	4%
MAURITANIE	1 695	1 585	110	6%
CANADA	1 636	2 011	-375	-23%
AUTRICHE	1 613	1 700	-87	-5%
IRLANDE	1 522	1 654	-132	-9%
ROUMANIE	1 482	1 236	246	17%
CÔTE D'IVOIRE	1 446	1 954	-508	-35%
NIGERIA	1 367	948	419	31%
SUISSE	1 365	1 142	223	16%
BANGLADESH	1 317	1 299	18	1%
ARGENTINE	1 108	38	1 070	97%
TUNISIE	965	1 070	-105	-11%
EMIRATS ARABES UNIS	957	537	420	44%
BULGARIE	944	894	50	5%

(*)CHIFFRES ACTUALISÉS. SOURCE OFFICES DES CHANGES AVRIL 2017





PRINCIPAUX CLIENTS DU MAROC

PRINCIPAUX CLIENTS (% DES EXPORTATIONS)	2016
ESPAGNE	26 %
FRANCE	24 %
ITALIE	5 %
ETATS-UNIS	4 %
INDE	4 %
TURQUIE	4 %
ROYAUME UNI	3 %
ALLEMAGNE	3 %
AUTRES	27 %

1. Source : Office des changes (chiffres actualisés avril 2017)



LES PRÉSIDENTS DE L'ASMEX DEPUIS SA CRÉATION

Depuis sa création en 1982, plusieurs capitaines de l'industrie nationale ont contribué au rayonnement de la l'ASMEX



**M. HASSAN SENTISSI
EL IDRISI**

Président depuis 2013



M. MOHAMED TAZI
1982 - 2004



M. ABDELATIF BELMADANI
2004 - 2010



M. YOUNESS ZRIKEM
2010 - 2011



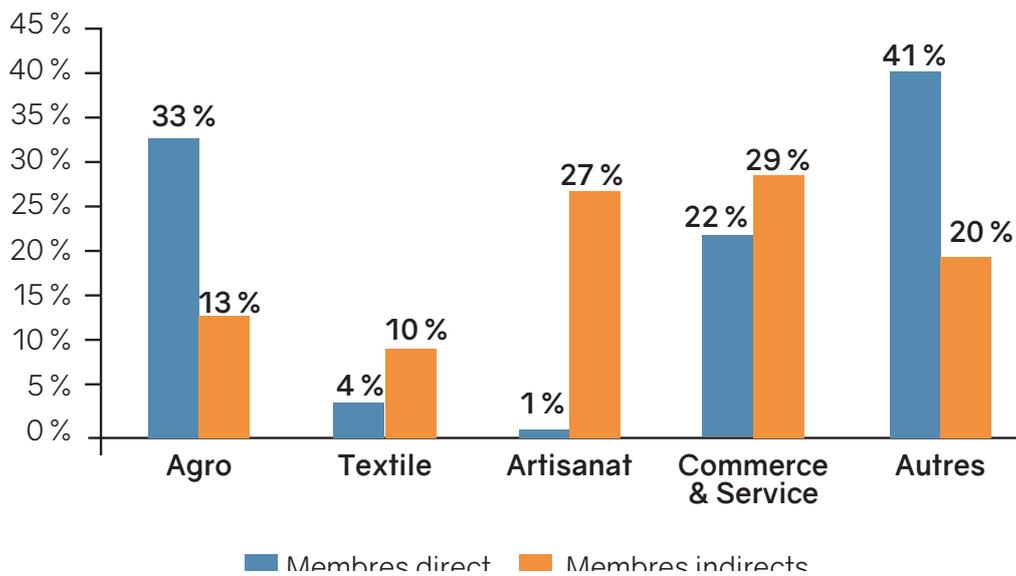
M. MOHAMED TAZI
2011 - 2013





REPRÉSENTATIVITÉ DES MEMBRES DIRECTS ET INDIRECTS DE L'ASMEX EN 2016

Depuis plus de 35 ans, l'ASMEX est au service des exportateurs marocains. Elle a pour principale mission le développement des exportations marocaines à travers la promotion et l'identification d'une offre exportable nationale et régionale compétitive.

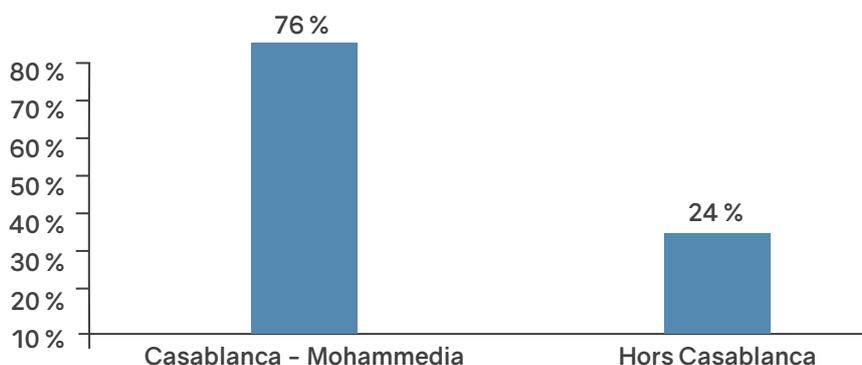


Autres représentent les secteurs de : La chimie et Parachime - l'industrie pharmaceutique - les mines - l'IMME - L'électricité - le cuir - transit et transport.

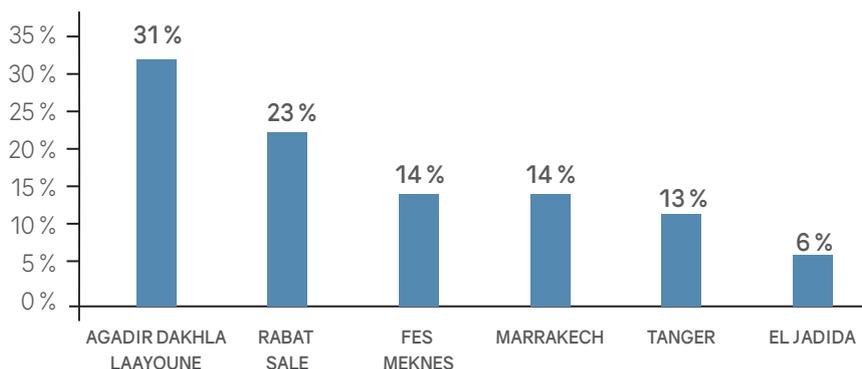
Le secteur du commerce et service suivi du secteur de l'artisanat représente respectivement 29 et 27% des membres indirects. Ce qui reflète la grande volonté des entreprises opérants dans ces deux secteurs de s'ouvrir sur le marché international.

S'agissant des membres indirects, les entreprises les moins représentées concernent le secteur de l'artisanat et le textile représentant ainsi 1% et 4% des membres de l'ASMEX. En ce sens, l'association est consciente de la valeur ajoutée générée par ces secteurs et compte lancer des actions spécifiques pour ce secteur afin de recruter plus de membres et les accompagner vers l'ouverture à l'international.

MEMBRES ASMEX CASABLANCA ET HORS CASABLANCA



RÉPARTITION DES MEMBRES ASMEX HORS RÉGION CASA - MOHAMMEDIA





LES OBJECTIFS DE L'ASMEX

- Représenter les exportateurs et défendre leurs intérêts aussi bien auprès des institutions nationales qu'internationales.
- Assurer une veille internationale relative à l'export, pour en informer ses membres et les former afin de se préparer aux marchés de demain.
- Promouvoir l'offre exportable et nouer des partenariats multiformes avec les opérateurs locaux et étrangers.

RÉORGANISATION EN 3 PÔLES

Pour ce faire, l'ASMEX s'est dotée d'une nouvelle approche de travail basée sur 3 pôles qui constituent le trépied du développement des exportations :

34

PÔLE OFFRE EXPORTABLE



PÔLE COMPÉTITIVITÉ DE L'OFFRE



PÔLE PROMOTION À L'INTERNATIONAL



PÔLE OFFRE EXPORTABLE

A pour mission d'identifier et recenser l'offre exportable marocaine à travers :

- La mise en avant des spécificités de chaque région ;

- La sensibilisation des différentes régions sur les programmes d'appui et de formation et sur les outils à l'export ;
- Le renforcement du partenariat régional et le développement de l'offre Halal à travers le club Halal Export.

PÔLE COMPETTIVITE

A pour mission d'accompagner les exportateurs marocains à une meilleure compétitivité de l'offre exportable pour mieux appréhender les marchés extérieurs en leur proposant des solutions sur les aspects liés à :

- Financement et assurance à l'export ;
- Chaine logistique ;
- Digitalisation et IT / économie Numérique ;
- Fiscalité ;
- Aspects juridiques et propriété intellectuelle ;
- Développement des compétences ;
- Veille et étude de marché.

35

PÔLE PROMOTION A L'INTERNATIONAL

A pour mission de promouvoir l'offre exportable marocaine et développer les différentes opportunités d'affaires au niveau international.

Ce pôle est composé des commissions et clubs suivants :



AFRIQUE



EUROPE



ASIE



AMERIQUE





RETROSPECTIVES 2016



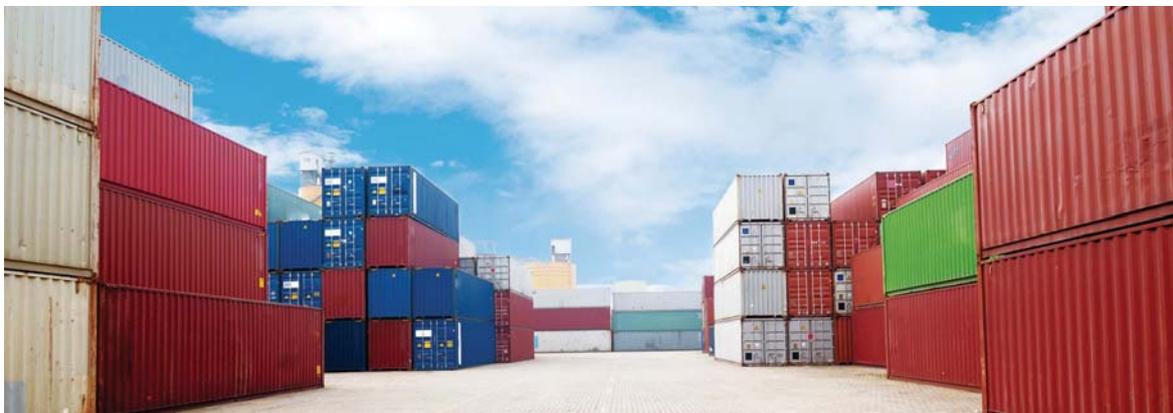


NATIONAL





SOLUTIONS LOGISTIQUES POUR LES PME-PMI : **GROUPAGE MARITIME A L'EXPORT :** CAS DE L'AFRIQUE ET LA RUSSIE



38

La Commission Logistique de l'ASMEX et MARGLORY ont organisé le 09 Février 2016 au siège de l'association une rencontre sur le thème: « Solution logistique pour les PME-PMI ; Groupage maritime à l'export : Cas de l'Afrique et la Russie ».

Le débat a été animé par le Président de la Commission Logistique, M. Abdelaziz MANTRACH et le président de l'Association des Freight Forwarders Maroc « AFFM » et a abordé plusieurs volets sur le groupage maritime à l'export, ses avantages et limitations.

L'EXPORT & LES RÉSEAUX SOCIAUX



39

L'ASMEX, a organisé le 11 février 2016, une rencontre inédite sur le thème : « Export et réseaux sociaux, un levier de succès à l'international. »

Organisée par la Commission «Promotion à l'International », la rencontre a mobilisé plus de 100 participants et avait pour objectif de sensibiliser les entreprises et les assister dans leur développement à l'étranger.

Elle a mis l'accent également sur l'utilisation, de plus en plus, des réseaux sociaux pour s'informer sur les marchés étrangers, cibler des opportunités, se faire connaître et se développer à l'export.

Le président de l'ASMEX, M. Hassan Sentissi El Idrissi, a rappelé le rôle majeur joué par les réseaux sociaux, devenus une condition préalable à toute internationalisation réussie.





PORTNET AU SERVICE DES EXPORTATEURS : LICENCE D'EXPORTATIONS EN LINGE



40

Dans le cadre du chantier d'implémentation graduelle du plan national de simplification des procédures à l'export et la généralisation de l'échange des données informatisées, ce sont plus de 370 exportateurs qui ont répondu présents à la manifestation du lancement de la licence d'exportation en ligne, organisée par l'ASMEX, le MCE, PORTNET S.A, et la BCP à Casablanca le 15 février 2016.

Dédiée au lancement de la dématérialisation de la licence d'exportation et la présentation de son mode de fonctionnement via PortNet, cette manifestation organisée en faveur des opérateurs du commerce extérieur était une occasion pour présenter le processus de la souscription électronique de la licence d'exportation, le programme de développement des services de PortNet à l'Export (Dématérialisation du manifeste,...) ainsi que quelques indicateurs de performances issues de la plateforme.

Une autre rencontre a été organisée le 08 avril 2016 pour son lancement officiel et le recrutement des exportateurs qui vont accompagner Portnet durant la phase pilote.

L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE À L'EXPORT



41

L'ASMEX et BMCE Bank Of Africa ont organisé un débat le 23 Février 2016 au siège de l'association sur le thème «L'Intelligence Economique au service de votre performance à l'export ».

Animé par les experts en Intelligence Economique et Commerce Extérieur de BMCE Bank Of Africa, le séminaire a permis à plus d'une centaine d'exportateurs présents, de connaître les techniques et méthodes pratiques pour effectuer une veille efficace, une protection optimale des informations stratégiques et concevoir une démarche d'influence pour mieux impacter leur environnement externe.





CERCLES DES CHAMPIONS À L'EXPORT : **« HPS : SUCCES STORIES DANS L'INDUSTRIE** **DU PAIEMENT »**

L'ASMEX a organisé dans le cadre des « Cercles des Champions à l'Export » initié par l'association une rencontre le 1^{er} Mars 2016 avec HPS sous le thème « HPS : Succes stories dans l'industrie du paiement ».

Présidée par M.Hicham AMADI président de la « Commission IT », cette rencontre a mobilisé plus de 70 exportateurs venus partager l'expérience et le succès de HPS avec son président directeur général M.Mohamed HORANI dans le domaine de l'industrie de la monétique.

42

2^{ème} ÉDITION DE LA CONFÉRENCE ANNUELLE DE **LA FEMME MAROCAINE ET AFRICAINE OPÉRANT** **DANS LES MÉTIERS LIÉS À LA MER .**

M. Aziz Mantrach, Vice-président de l'ASMEX a animé une atelier sur les « Outils à disposition de l'entreprise exportatrice » et « l'agent maritime, guichet unique portuaire » en marge de la 2^{ème} édition de la Conférence annuelle de la femme marocaine et africaine opérant dans les métiers liés à la mer. Cette conférence a été organisé par WISTA Morocco en Avril 2017 sous le thème « Gouvernance des Femmes : Force et Fierté du genre dans l'industrie maritime ».

L'ECOSYSTEM 4.4 COMME APPROCHE HOLISTIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL DES ENTREPRISES



43

L'ASMEX a organisé un débat le 09 Mars 2016 au siège de l'association sur le thème « L'ECOSYSTEM 4.4 comme approche holistique pour le développement à l'international des entreprises ».

Animée par des experts du commerce international certifiés par le Centre du Commerce International, la rencontre a abordé l'utilisation optimale des outils techniques et stratégiques à utiliser simultanément et de façon harmonieuse pour se développer à l'international à travers 4 moteurs de développement combinés à 4 accélérateurs.

91 exportateurs ont assisté à des cas réels et success stories illustrant cette combinaison optimale.





LES NOUVELLES DISPOSITIONS DE LA LOI DE FINANCES 2016 ET LA DÉMATÉRIALISATION DE SERVICES DE LA DOUANE



44

L'ASMEX et le Crédit du Maroc ont organisé à Casablanca le 17 Mars 2016, une conférence sur le thème «Les nouvelles dispositions de la loi de Finances 2016 et la dématérialisation de services de la douane ».

Animée par les experts de l'Office des Changes, l'Administration des Douanes et la société Portnet, la conférence a rassemblé plus de 120 participants et a abordé 3 volets :

- Les nouvelles dispositions douanières de la loi de Finances 2016 et la dématérialisation des services de la Douane, sujets présentés par l'Administration de la Douanes ;
- Le témoignage de la société Portnet sur la compétitivité apportée par le nouveau système d'information Portnet à la communauté portuaire ;
- La dématérialisation et l'optimisation des services de l'Office des Changes par ses responsables.

TRADE COMPLIANCE & COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE : LES NOUVEAUX DÉFIS DE LA SUPPLY CHAIN MANAGER AU CŒUR DE L'EXPORT

L'ASMEX a organisé un débat le 26 avril 2016 avec ACTE INTERNATIONAL, au profit d'une centaine d'exportateurs .

La rencontre a mis l'accent sur :

- Trade compliance et supply chain internationale : les maillons faibles ;
- Le mille-feuille réglementaire au menu des supply chain managers : entre « hard law » et « soft law » ;
- Non-conformité, obsolescence ou fraude en commerce international : impacts sur la compétitivité des entreprises ;
- Les défis de la supply chain manager : transparence, traçabilité et fiabilité.

SÉCURISATION DES EXPORTATIONS EN MAÎTRISANT LES RISQUES DE CHANGE

Concrétisant le partenariat ASMEX – BMCE BANK OF AFRICA, un débat a été organisé le 05 Mai 2016, sur le thème « Sécurisez vos exportations en maîtrisant votre risque de change ».

Animé par les experts du marché de change de BMCE Capital Markets et de l'intelligence économique de la banque, le séminaire qui a vu la participation de 130 entreprises a donné un aperçu de l'environnement du marché de change en vue de permettre d'optimiser les stratégies de couverture des opérations à l'export.

Un focus particulier a été fait sur la plateforme de trading sur le marché de change BMCE FX Direct, mise à la disposition des opérateurs pour leur faciliter la gestion au quotidien de leurs flux en devises».





LES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT EN AFRIQUE DE L'EST



46

L'Association Marocaine des Exportateurs et BMCE BANK of AFRICA explorent l'Afrique de l'Est.

Une rencontre qui a mobilisé 400 opérateurs a été tenue à cet égard le 23 mai 2016 à Casablanca. C'était une opportunité pour les entreprises marocaines de découvrir les potentialités économiques qu'offre l'Afrique de l'Est, notamment le Kenya, l'Ethiopie, le Djibouti, l'Ouganda, le Rwanda, le Burundi et la Tanzanie.

Une convention a été signée à cette occasion entre l'ASMEX et BMCE of AFRICA. Elle porte sur la formation, l'échange d'information, la connaissance économique et sectorielle, l'organisation de séminaires, ainsi que la participation à des activités promotionnelles et commerciales et aux commissions de travail de l'ASMEX.

SÉCURITÉ DES EXPORTATIONS ET OPTIMISATION DES DÉLAIS

COMMENT AGIR EN AMONT ?



L'ASMEX a animé avec SGS-MAROC, un débat au siège de l'ASMEX le 26 Mai 2016 sous le thème «Sécurité des exportations et optimisation des délais: comment agir en amont ? ».

Les 80 exportateurs participants ont ainsi été informés sur les services de SGS MAROC en matière notamment de :

- Solutions de veille réglementaire ;
- Spécifications contractuelles ;
- Analyse, certification et inspection ;
- Analyse et supervision du chargement et la formation.

Une convention de partenariat entre l'ASMEX et SGS MAROC a été signée en marge de cette rencontre pour l'accompagnement des exportateurs en termes de formation et de veille.





LE CONTRAT INTERNATIONAL



Le contrat international était le deuxième thème des ateliers de Ramadan initié par l'ASMEX au profit de ses adhérents.

Animé le 15 juin 2016 par le cabinet Alas-saire, expert en droit des affaires et membre de l'association, l'atelier a porté sur la définition et caractéristiques du contrat international, quelques éléments de sa négociation, les principes et les indispensables clauses de gestion des risques.

Plus de 100 entreprises ont participé et débattu de ces clauses et ont témoigné de leurs propres expériences.

FACILITATION DU **COMMERCE** ET DES **INVESTISSEMENTS** ENTRE LE **MAROC** ET LES **PAYS DE L'OCI**

Dans le cadre de la convention conclue entre l'ASMEX et le Centre Islamique pour le développement du Commerce « CIDC », un atelier a été organisé au siège de l'ASMEX le 29 juin 2016 sur le thème « La facilitation du Commerce et des Investissements entre le Maroc et les Pays de l'Organisation de la Conférence Islamique « OCI ».



Les experts du Centre ont donné un aperçu sur la situation du commerce entre le Maroc et les autres pays de l'OCI (cadre réglementaire, statistiques et potentiel commercial) tout en insistant sur les nombreuses opportunités qui existent.

L'accent a été mis également sur l'importance de l'accord sur le système de préférences commerciales et ses protocoles dans la facilitation des échanges commerciaux entre les pays de l'OCI .

Au final, et afin d'encourager les 80 exportateurs présents d'aller vers ces marchés, il a été exposé aux participants les outils majeurs de facilitation du commerce et des investissements entre le Maroc et les autres pays de l'OCI : Foires Commerciales Islamiques, Missions B2B & Ateliers acheteurs/vendeurs organisés par le CIDC.





PESAGE OBLIGATOIRE DES CONTENEURS A L'EXPORT : **AMENDEMENT SOLAS** (**SAFETY OF LIFE AT SEA**)

Avant l'entrée en application le 1^{er} juillet 2016, des exigences de la Convention SOLAS (Safety of Life at Sea) en matière de vérification du poids des conteneurs, l'ASMEX a organisé une rencontre-débat le 22 juin 2016 au siège de l'ASMEX sur l'obligation de pesée des conteneurs avant embarquement, et à laquelle ont participé l'autorité portuaire l'ANP, TMPA, la douane, Portnet, et les opérateurs économiques.

Les 200 exportateurs qui ont participé à cette rencontre ont été sensibilisé sur cette obligation pour éviter tout blocage lors de leurs exportations.



L'ACCOMPAGNEMENT DE L'EXPORTATEUR : DE LA RECHERCHE DE DÉBOUCHÉS JUSQU'AU RÈGLEMENT BANCAIRE



51

Dans le cadre des rendez-vous corporate by Crédit du Maroc et l'ASMEX, un débat a été organisé le 14 Juillet 2016, pour accompagner les exportateurs, de la recherche de débouchés jusqu'au règlement bancaire.

L'événement a mobilisé 125 entreprises et a été présidé, côté ASMEX, par Mme BOUCHRA BENHIDA, vice présidente, et côté Crédit du Maroc, par des experts de la banque.

Les thématiques traitées ont concerné le diagnostic export, la stratégie de développement international, la pré-sélection et sélection des marchés étrangers jusqu'à l'accompagnement bancaire de l'opérateur.





RENFORCEMENT DES CAPACITÉS EN COMMERCE INTERNATIONAL MAROC – CORÉE DU SUD

A l'occasion de la clôture du projet « Renforcement des Capacités en Commerce International » réalisé dans le cadre de la coopération entre le Maroc et la Corée du Sud à travers l'Agence Coréenne de Coopération Internationale (KOICA), l'ASMEX a participé à la cérémonie de clôture du projet le 25 juillet 2016 à Casablanca.

Les résultats des formations réalisées en commerce international ont permis le renforcement des capacités de plusieurs cadres d'entreprises et d'administrations.

Soulignons que l'ASMEX a formé dans le cadre de cette coopération une cinquantaine d'exportateurs en commerce, droit international et logistique à travers plusieurs modules de formation au titre des années 2014, 2015 et 2016.



CHAÎNE PILOTE AMENDEMENT SOLAS



L'ASMEX et PORTNET ont organisé le 28 juillet 2016 au siège de l'Association un atelier de test abordant les fonctionnalités relatives à l'avis d'arrivée du conteneur au port et la déclaration du poids vérifié sur PortNet.

Des démonstrations et des tests ont été effectués en ligne par l'équipe PORTNET à plus de 70 exportateurs participants.

Cet atelier, a été organisé pour sensibiliser les exportateurs sur les amendements apportés à la convention « Solas », notamment en matière de pesée obligatoire des conteneurs avant chargement sur les bateaux.





COMMENT DÉTECTER **DES OPPORTUNITÉS** **À L'EXPORT** EN TOUTE CONFIANCE ?

« Comment détecter des opportunités à l'export en toute confiance ? » est le thème d'un débat que l'ASMEX a organisé avec un des leaders dans le domaine de l'information commerciale sur les entreprises internationales « INFO RISK ALTARES AFRICA » le 05 Octobre 2016 au siège de l'association.



Les experts de ce cabinet ont donné un aperçu global sur les exportations au Maroc, la gestion du risque à l'export et comment détecter les meilleures opportunités.

Ensuite, des démonstrations ont été faites à plus de 100 participants sur l'outil Dun & Bradstreet ratings, et l'utilisation de l'annuaire mondiale des entreprises.

LA PROTECTION DES MARQUES À L'INTERNATIONAL



Dans le cadre de ses efforts d'accompagnement des exportateurs marocains, l'ASMEEX a organisé en partenariat avec le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique et l'Office

Marocain de la Propriété Industrielle (OMPIC), un séminaire sur la protection des marques à l'international le 25 octobre 2016 au siège de l'ASMEEX.

Cette rencontre a été présidée par M. Hassan SENTISSI, président de l'ASMEEX et animée respectivement par M. Abid KABADI, président de la commission juridique et propriété intellectuelle et Mme Bouchra OUTAGHANI, secrétaire générale de l'ASMEEX.

Au cours de cette rencontre, les résultats de l'enquête sur le dépôt des marques à l'international menée par l'ASMEEX auprès d'un échantillon d'exportateurs ont été présentés.

Aussi, le rôle du marketing dans la promotion des produits marocains et la marque en tant que vecteur de développement à l'international ont été partagés avec une soixantaine d'opérateurs présents.





LE CRÉDIT RISK MANAGEMENT POUR RENFORCER VOTRE **COMPÉTITIVITÉ**



56

L'ASMEX en partenariat avec le Groupe TINUBU SQUARE, référence technologique mondiale dans la gestion du risque de crédit client, ont organisé au profit d'une soixantaine des membres de l'association un débat le Mardi 22 Novembre 2016 pour en savoir davantage et mieux appréhender la gestion des risques clients dans le développement à l'international.

Le débat présidé et animé par M.Hicham AMADI, président de la commission IT de l'ASMEX, a mis en exergue, les différents services & solutions pour identifier et connaître les prospects, suivre et surveiller les clients et agir sur la préservation des intérêts, quels que soient le marché, le secteur d'activité et la taille de l'entreprise.

4^{ÈME} ÉDITION DE L'OBSERVATOIRE INTERNATIONAL DU COMMERCE



57

Le président de l'ASMEX, M Hassan SENTISSI a pris part à la 4^{ème} édition de l'Observatoire International du Commerce, organisé le 1er décembre 2016 à Casablanca par Euler Hermes Acmar et BMCE BANK of Africa, en partenariat avec l'ASMEX, Maroc Export et la CFCIM.

Le président a rappelé, à cette occasion, l'importance de l'assurance crédit pour les exportateurs marocains jugés, de plus en plus, comme une nécessité pour prévenir les risques, qu'ils soient commerciaux ou politiques.

Il a également mis l'accent sur la veille-marché comme outil facilitateur pour l'accès à l'international.

Plusieurs experts internationaux se sont réunis pour proposer aux 400 opérateurs marocains de décrypter les perspectives de l'économie mondiale en 2017.





3^{ÈME} ÉDITION DU **BAROMÈTRE** **DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL** **DU MAROC**



58

L'ASMEX et le Cabinet International « Bearing Point » ont présenté le 8 décembre 2017 à Casablanca les résultats de la 3^{ème} édition du Baromètre du développement international au Maroc.

Selon l'enquête réalisée conjointement, les entreprises marocaines n'ont jamais été aussi présentes sur les marchés africains dont le dynamisme et le potentiel sont sans précédent.

L'Algérie, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Mali et le Sénégal sont les cinq pays dans lesquels les 250 entreprises marocaines et françaises interrogées sont les plus implantées.

EXPORTATEUR RESPONSABLE : ROMPEZ LA **CHAINE DE LA CORRUPTION !**



59

Dans le cadre de la Journée Mondiale Contre la Corruption, l'ASMEX a organisé en partenariat avec ACTE INTERNATIONAL, un atelier le 09 décembre 2016 au siège de l'association au profit de ses membres sous le thème « Exportateur responsable : rompez la chaîne de la corruption ! »

Animé par Transparency Maroc et ACTE INTERNATIONAL, cet atelier a permis de :

- Présenter l'écosystème de la corruption ;
- Donner une vue globale sur la cartographie de la prévention de la corruption dans le monde avec un focus sur le Maroc ;
- Eviter les risques de la corruption dans les affaires.





4^{ÈME} ÉDITION DU PROGRAMME DES **CONTRATS DE CROISSANCE À L'EXPORT**



Dans le cadre de l'accompagnement et l'appui aux entreprises exportatrices, l'ASMEX a organisé le 15 décembre 2016 à Casablanca un séminaire de lancement de la 4^{ème} édition du programme «Contrats de Croissance à l'Export au titre de l'année 2016.

L'objectif de ce programme est d'encourager les entreprises / coopératives exportatrices où potentiellement exportatrices à développer leurs exportations et ce, à travers le remboursement de certains frais liés à des activités commerciales spécifiques et aux différentes

actions de promotion et de développement des exportations.

Le but est de générer des exportations additionnelles, permettre aux entreprises exportatrices d'accéder à certains moyens nécessaires au développement de leurs produits sur les marchés cibles, renforcer le positionnement des entreprises / coopératives exportatrices sur les marchés cibles, et convertir des entreprises / coopératives exportatrices occasionnelles en entreprises exportatrices professionnelles et régulières.

LES RÈGLES D'ORIGINE EURO-MÉDITERRANÉENNES



61

L'Association Marocaine des Exportateurs « ASMEX » et l'Unité Technique de l'Accord d'Agadir (ATU) ont organisé les 26 et 27 janvier 2017, au siège de l'Association à Casablanca, un atelier sur les règles d'origine euro-méditerranéennes.

Cet atelier, qui a connu la participation de plus de soixante exportateurs et des représentants de la délégation de la Commission Européenne à Rabat, a été une occasion pour les opérateurs économiques de mieux appréhender des cas pratiques de l'utilisation des Règles d'origine Pan Euro-méditerranéennes .





WWW.E-XPORTEMOROCCO.COM

« DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU À L'INTERNATIONAL
DEPUIS VOTRE BUREAU »



62

L'Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX) a lancé en 2017 la 1^{ère} plateforme dédiée à la promotion des entreprises marocaines à l'export.

Ouverte 7/7 et 24/24, elle est interactive et reproduit toutes les conditions d'une foire internationale en capitalisant sur les avantages du virtuel.

Conçue en 6 langues, cette vitrine de promotion de l'offre exportable marocaine sur les marchés internationaux, offre également la possibilité de rencontre et d'échange en ligne entre investisseurs et donneurs d'ordres étrangers et les exportateurs marocains.

CLUB EXPORT CANADA :

« LA PROMOTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX COMMERCIAUX MAROC-CANADA : NOTRE MÉTIER »



63

Les exportateurs intéressés par le marché canadien se sont réunis le 16 février 2017 au siège de l'ASMEX pour constituer le Club Export Canada ; un espace de rencontres pour échanger sur les voies et moyens de développer les exportations marocaines à destination du marché canadien.

Ont participé à cette réunion les représentants des institutions de promotion dont notamment Maroc Export, l'EACCE, l'ADA, IMANOR et la SMAEX, et les représentants des fédérations et entreprises des secteurs concernés par le programme de développement des exportations pour la création d'emploi (EDEC) à savoir l'agroalimentaire, les produits de la mer et le cuir.

Un bureau du club a été constitué à cette occasion et a arrêté un projet de plan d'actions.

Pour sa première action, le club a participé au SIAL-TORONTO qui a eu lieu du 02 au 04 Mai 2017.





COMITE CONSEIL



64

L'ASMEX a tenu une réunion le 28 Février 2017 au siège de l'association afin de constituer un comité conseil.

Plus d'une vingtaine de membres de l'ASMEX -champions à l'export ont mis l'accent sur plusieurs éléments de la compétitivité de l'offre, de ciblage de marchés, de promotion commerciale, d'appui et de services à mettre en place.

Le comité a suggéré d'arrêter un calendrier de rencontres régulières pour échanger sur toutes les problématiques rencontrées par les exportateurs et proposer des solutions.

LES MÉDIAS SOCIAUX



65

Dans le cadre de l'accompagnement des entreprises marocaines dans la stratégie digitale, l'ASMEX a organisé au siège de l'association le 1^{er} Mars 2017 un atelier sur les «médias sociaux».

Cet atelier a fait un tour d'horizon sur :

- L'impact des médias sociaux sur l'efficacité de la stratégie de communication d'une entreprise ;
- Le choix des réseaux sociaux adaptés et les avantages ;
- Les ressources nécessaires pour leur bonne gestion ;
- Et les nouvelles tendances et innovations.





GESTIONNAIRE EXPORT CONFIRMÉ

CYCLE DE FORMATION CONTINUE



66

L'ASMEX et ACTE INTERNATIONAL ont formé 83 managers à l'export sur les techniques du commerce international.

La formation certifiante intitulée « Gestionnaire Export Confirmé » a été animée par des experts internationaux à travers 7 modules opérationnels et techniques de janvier à Mai 2017 avec 10 jours de formation.

L'objectif est d'anticiper les exigences des grands donneurs d'ordre internationaux, et optimiser les transports internationaux autant que la facture douanière et fiscale en toute conformité avec les réglementations mondiales.

MODULES DE FORMATION

1	Savoir déterminer la nomenclature douanière de vos produits <i>Maîtrisez les HS Codes</i>
2	Connaître et utiliser les accords préférentiels douaniers <i>Optimisez votre facture douanière à l'export</i>
3	Choisir l'incoterm adapté à votre contrat commercial <i>Sécurisez vos commandes et vos transports internationaux</i>
4	Obtenir la certification Opérateur Economique Agréé (OEA) <i>Soyez éligible aux appels d'offres des grands donneurs d'ordre internationaux</i>
5	Garantir la compliance de vos exportations <i>Accédez aux marchés internationaux les plus exigeants et contrôlés</i>
6	Conquérir efficacement et durablement de nouveaux marchés <i>Listez vos clés de succès à l'exportation pays par pays (UE, USA, Russie, Chine, Inde, Afrique)</i>
7	Optimiser votre supply-Chain internationale <i>Pilotez vos opérations cross trade</i>





LA CATÉGORISATION COMMUNE DOUANE FISCALITÉ



68

En partenariat avec l'Administration des Douanes et Impôts Indirects et la Direction Générale des Impôts une rencontre-débat a été organisée le 9 Mai 2017 sur le thème « La catégorisation commune douane – fiscalité », et a connu la participation de 75 opérateurs.

Ce débat a permis un dialogue, sans langue de bois, de part et d'autres sur les difficultés des PME à accéder à cet important label.

Cette catégorisation commune permet un :

- Accompagnement douanier et fiscal personnalisé ;
- Un remboursement de TVA sans contrôle préalable, dans une proportion significative ;
- Un dispositif d'anticipation préalablement à toute procédure de relance par la DGI ;
- Célérité dans le traitement des contentieux soumis à l'appréciation de l'administration.



RÉGIONAL





L'ASMEX AU SALON HALIEUTIS 2017



70

Dans le cadre de la participation de l'ASMEX au salon HALIEUTIS 2017, le président M.Hassan SENTISSI, a reçu une délégation de l'Afrique du sud, invitée par le Centre International de Commerce dans le cadre du programme EDEC, ainsi que d'autres délégations étrangères venues visiter le salon.

A cette occasion, une conférence a été animée le 16 février 2017 en partenariat avec la FENIP pour présenter l'outil «e-xport Morocco » aux exposants et visiteurs.

Des partenariats, ont été également discutés avec des organismes de la région pour l'organisation d'actions communes et la promotion du salon virtuel e-xport morocco.

LA DÉMATÉRIALISATION DES PROCÉDURES DU COMMERCE EXTÉRIEUR : RÉGION DU NORD

L'ASMEX a organisé en Avril 2016 à Tanger un séminaire sur « La dématérialisation des procédures du commerce extérieur » en partenariat avec le Ministère Chargé du Commerce Extérieur, l'Administration des Douanes et Impôts Indirects, l'Office des changes et PortNet. Ce séminaire a été l'occasion pour les opérateurs économiques de découvrir les différentes actions de simplification mises en œuvre pour l'amélioration de la compétitivité du commerce extérieur dont notamment la dématérialisation des documents et la mise en place du guichet unique national.

ACCOMPAGNEMENT DES EXPORTATEURS DE LA RÉGION RABAT - SALÉ - KENITRA

L'ASMEX a organisé en Avril 2016 une rencontre sur l'accompagnement des exportateurs de la région Rabat-Salé-Kenitra. Cette rencontre a été organisée conjointement avec la CGEM de la région ainsi que d'autres intervenants.

Elle avait pour objectif de dynamiser les exportations de la région, à travers l'exploitation des potentialités locales dont jouit la région Rabat-Salé-Kénitra et les programmes d'accompagnement mis en place par l'Etat.





AUTRES ACTIVITÉS DE LA DÉLÉGATION ASMEX RABAT - SALÉ - KENITRA



72

L'ASMEX Rabat-Salé-Kenitra a organisé, en partenariat avec la CGEM RSK, 3 ateliers dans l'objectif d'accompagner les opérateurs économiques de la région dans leur développement à l'international :

- 1^{er} atelier : «Approche au développement commercial à l'international » - 31 janvier 2017.
- 2^{ème} atelier :«Logistique, transport et douanes : documents et procédures »- Mardi 28 Mars 2017.
- 3^{ème} atelier « PortNet, un accélérateur d'intégration inclusive de l'écosystème du commerce international » - 10 mai 2017.
- Le Bureau de l'ASMEX RSK, a tenu également des réunions avec Monsieur Abdesamad SEKKAL, Président du Conseil Régional de RSK le 10 février 2017 en vue de solliciter un appui financier pour les activités programmées et également avec la vice-présidente de la Région Mme Mariam Chemaou, en vue de développer une mission en Afrique au profit des opérateurs et exportateurs de la région.

CONFÉRENCE EN MARGE DU SIFEL « **DIVERSIFICATION DES MARCHÉS À L'EXPORT** » POUR LE SECTEUR DES FRUITS ET LÉGUMES **RÉGION SOUS MASSA**



73

En novembre 2016, l'ASMEX et BMCE Bank of Africa ont organisé à Agadir une conférence pré-sifel au profit des opérateurs des filières fruits et légumes de la Région du Souss.

Cette conférence a été animée par plusieurs personnalités représentant l'autorité locale, les institutions de promotion, les opérateurs exportateurs de fruits et légumes. Elle a permis de mettre l'accent sur les potentialités, les perspectives et les attentes ainsi que les problématiques.





SIAM 2016 : CONFÉRENCE EN MARGE DU SIAM **« LA PROMOTION DES EXPORTATIONS MAROCAINES** **EN RUSSIE »**

L'ASMEX a organisé en partenariat avec le Crédit Agricole en marge du salon de l'Agriculture « SIAM », une conférence le 29 avril 2016 sur le thème « Les opportunités d'export en Russie ».

Cette rencontre de l'association et ses partenaires (SMAEX, EACCE, RAM, et TIMAR) avec les exportateurs de la région a abordé des thématiques sur les risques macro économiques, l'accompagnement export, et les solutions de transport et de logistique.

74

CONFÉRENCE « OÙ EXPORTER EN 2017? » **RÉGION DU NORD**

L'ASMEX a organisé en décembre 2016 en partenariat avec BMCE Bank Of Africa et EULER HERMES ACMAR une conférence sous le thème « Où exporter en 2017 » .

Cette conférence a été l'occasion d'aborder plusieurs thématiques dont notamment les analyses économiques, les échanges extérieurs du Maroc et l'offre exportable marocaine.

Les intervenants ont présenté à cette occasion une cartographie des risques en Afrique et en Asie qui classe la majorité des pays entre « sensible » et très élevés ».

RÉGION FÈS - MEKNÈS

PARTENARIATS ÉCONOMIQUES AFRO-MÉDITERRANÉENS



En marge du Salon International de l'Agriculture au Maroc (SIAM), l'ASMEX a organisé en partenariat avec CGEM Meknès-Ifrane le 19 avril 2017, une conférence sous le thème « Partenariats Économiques Afro-méditerranéens » avec la participation du président de la Chambre de commerce et de l'industrie de Bordeaux et le maire de Cenon. Lors de cet événement, les intervenants ont souligné la nécessité de développer et renforcer le partenariat bilatéral pour aller ensemble sur des partenariats stratégiques en Afrique. Lors de cette conférence l'ASMEX a signé une convention de partenariat avec CGEM Meknès.

75

RÉGION DU NORD

TANGIER LOGISTICS DAY

L'ASMEX a modéré en 2016 une conférence sous le thème « Quelle performance de la chaîne logistique pour améliorer la compétitivité des industriels et dynamiser l'export ? » lors de la première édition. « Tangier Logistics Day ».

Ce rendez-vous professionnel du secteur du transport et de la logistique dans la région a réuni des industriels, prestataires logistiques, transporteurs et universitaires pour débattre de la performance de la logistique et ses enjeux pour le renforcement de la compétitivité.





FÈS-MEKNÈS ÉCONOMIC FORUM



76

Organisé par la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services de la Région Fès-Meknès sous le thème «Territoire, entreprises et intelligence économique : Potentiel, partenariats et perspectives», ce forum a été l'occasion pour le Ministre de l'Economie et des Finances pour annoncer les nouvelles mesures inscrites dans la Loi de Finances 2017 en cours d'examen par le Parlement.

En marge de ce forum, l'ASMEX a participé à un atelier a été organisé le même jour à Meknès sur le thème « L'agroalimentaire, une vocation de la région » pour présenter ses services et les outils qu'elle a mis en place pour le développement de l'offre exportable et l'accompagnement des exportateurs sur les marchés internationaux.

Une invitation a été lancée, dans ce cadre, aux exportateurs de la région pour utiliser les canaux de l'ASMEX et notamment la plateforme e-xport Morocco qui leur ouvre les voies à une meilleure visibilité et promotion de leurs produits et services sur les marchés étrangers.



INTERNATIONALE





COOPÉRATION AFRICAINE : SHELTER AFRIQUE



78

Sur invitation de l'ASMEX, les dirigeants de Shelter Afrique, Institution multilatérale de financement de projets immobiliers et de matériaux de construction ont effectué une visite au Maroc en Février 2016.

Au cours de cette mission des rencontres ont été organisé avec le Chef du gouvernement Marocain, le Ministre de l'Économie et des Finances et le Ministre de l'Habitat et de la Politique de la Ville.

D'autres rencontres ont été également organisées avec des opérateurs engagés dans des projets immobiliers en Afrique pour examiner les possibilités de financement proposées par cette société qui dépend de la Banque Africaine de Développement.

LE CLUB HALAL DE L'ASMEX REÇOIT UNE DÉLÉGATION DE L'INSTITUT HALAL DE CORDOBA «IHC».



79

Le club Halal de l'ASMEX a reçu le 10 Mars 2017 une délégation de l'institut halal de Cordoue «IHC», premier certificateur Halal en Espagne au siège de l'Association.

Ont participé, côté ASMEX : le président de l'ASMEX, Monsieur Hassan SENTISSI, la présidente du club Halal mme Hanane ZEHROUNI et M. Abderahim TAIBI directeur de l'Institut Marocain de Normalisation « IMANOR ».

La réunion a porté sur les possibilités de collaboration dans le domaine du Halal : échange d'informations, participation à des activités respectives des deux institutions, partage d'expérience et le cluster halal euro-méditerranéen.

Il est à noter que le cluster est ouvert aux entreprises et propose des services d'accompagnement en recherche et développement, logistique, et certification.





MEXIQUE : DÉLÉGATION DU PROMEXICO



Une délégation de PROMEXICO (Organisme de Promotion du Commerce du Mexique) a été reçue au siège de l'ASMEX en Mars 2016. Au cours de cette visite, les deux parties ont examiné les possibilités de partenariat et ont discuté des modalités organisationnelles d'un forum commun sur le partenariat Maroc – Mexique. Cette rencontre s'inscrit dans le cadre des actions de prospection du marché marocain par PROMEXICO qui vient d'ouvrir une antenne à Casablanca.

80

BIÉLORUSSIE : DÉLÉGATION D'HOMMES D'AFFAIRES



L'ASMEX a reçu en Avril 2016 une délégation de Biélorussie. En marge de la visite de cette délégation, des rencontres B to B ont été organisées entre les entreprises marocaines membres de l'ASMEX et leurs homologues afin d'examiner les possibilités de partenariat et d'investissement entre les deux pays.

INDE : INCOMING MISSION



L'ASMEX s'est réunie avec le Président de la Chambre des Importateurs Indiens le 20 avril 2017. Cette rencontre a eu lieu en marge du Forum d'Affaires Maroc-Inde organisé par Maroc Export à Casablanca. Au cours de cette réunion la chambre des importateurs indiens a exprimé ses besoins pour l'importation des produits marocains dont notamment les dattes.

RUSSIE : DÉLÉGATION RUSSE



Dans le cadre du suivi des conventions signées à Moscou en marge de la visite de Sa Majesté le Roi que Dieu l'assiste, le président de l'ASMEX, M. Hassan SENTISSI a reçu une délégation de la société Russe Global Ressources and Industries en Avril 2016. Celles-ci prospectent le marché marocain pour examiner les possibilités de lancer des projets industriels.





ESPAGNE : RENCONTRE AVEC LE PORT ALGÉSIRAS



82

Une délégation du port d'ALGESIRAS a été reçue au siège de l'ASMEX en Mai 2016. Cette réunion s'inscrit dans une série de rencontres visant à examiner les possibilités de développement des flux logistiques entre les différents ports du Maroc et le port Algésiras.

INDONÉSIE : RÉCEPTION D'UNE DÉLÉGATION D'HOMMES D'AFFAIRES INDONÉSIENS



L'ASMEX a reçu en septembre 2016 une délégation d'hommes d'affaires indonésienne conduite par l'envoyé spécial du président de la République d'Indonésie. Au cours de cette rencontre d'affaires, les membres de l'ASMEX ont passé en revue les diverses opportunités du business entre le Maroc et l'Indonésie : l'investissement et l'utilisation du Maroc comme hub vers l'Afrique, l'offre exportable marocaine par secteur d'activité. La rencontre a permis de recenser les niches à développer pour booster les échanges et le partenariat entre les deux pays.

Cette mission a été suivie par une mission de Mme Bouchra Benhida, Vice-présidente de l'ASMEX en Indonésie au cours de laquelle elle a examiné avec les responsables de l'Université BRAWIJAYA les possibilités de partenariat dans le domaine de la formation des exportateurs. Elle s'est également entretenue avec Monsieur l'Ambassadeur du Maroc à Jakarta sur les possibilités de développer des échanges entre le Maroc et l'Indonésie.

Un mémorandum d'entente a été signé, à cette occasion, entre l'ASMEX et l'Université BRAWIJAYA.





FRANCE : AFRICA 2016 : MAROC STRATEGIE AFRIQUE



84

Les Rencontres Africa 2016, sous le haut parrainage conjoint du Ministère des Affaires Étrangères et du Développement International et du Ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique de la France, en collaboration avec Africa-France et le Conseil économique, social et environnemental (CESE), ont contribué à la mise en relations entre donneurs d'ordre africains et les opérateurs européens.

Ces Rencontres s'inscrivent dans la perspective du sommet Afrique - France qui réunira les chefs d'États africains et français, à Bamako, en 2017.

Environ 1 000 décideurs économiques africains étaient présents à cette manifestation de promotion des relations économiques entre la France et l'Afrique, organisée les 22 et 23 septembre à Paris et la délégation marocaine était composée de plus de 30 opérateurs économiques dont des membres du Bureau Exécutif de l'ASMEX.

L'Association a animé, à cette occasion, un atelier sous le thème « Maroc, Hub vers l'Afrique ». Le Président Sentissi accompagné des membres du bureau ont permis de mettre en avant les avantages du Maroc en tant que Hub pour plusieurs marchés d'Afrique Subsaharienne.

Animé par Mme Bouchra Benhida, vice-présidente de l'ASMEX, cet atelier a connu un franc succès, la salle s'est vue remplir rapidement.

L'ASMEX a saisi cette opportunité pour présenter son nouvel outil promotionnel www.e-xportmorocco.com qui a été reçu avec le plus grand succès.

MALAISIE : MISSION DE PROSPECTION AVEC MAROC EXPORT

L'ASMEX a participé en octobre 2016 à une mission de prospection organisée en Malaisie par Maroc Export pour identifier des interlocuteurs publics et privés Malaisiens et étudier avec eux les opportunités d'échanges commerciaux et de partenariat dans les secteurs du cuir, des technologies de l'information et de la communication, de la logistique, de la pharmacie, du BTP, des énergies renouvelables, de l'enseignement et de l'électricité. Au cours de cette mission, l'ASMEX a identifié à travers les contrats qu'elle a eu des niches qu'elle a proposées à ses membres.





RENCONTRE AVEC LES **AMBASSADEURS** DU MAROC NOUVELLEMENT NOMMÉS



86

L'ASMEX a pris contact avec des ambassadeurs nommés par SM le Roi en novembre 2016. Ainsi, au-delà des entretiens téléphoniques, L'ASMEX a reçu Monsieur Ouadia BENABDELLAH, Ambassadeur du Maroc en Indonésie et Singapour. Monsieur Ahmed Réda CHAMI, Ambassadeur du Maroc auprès de l'Union Européenne et Monsieur Abdelmalek KETTANI, Ambassadeur du Maroc en Côte-d'Ivoire.

Ces rencontres ont permis de sensibiliser Messieurs les ambassadeurs sur les attentes en matière de diplomatie, économique et son rôle dans le rapprochement entre les opérateurs économiques marocains et leurs homologues dans leurs pays d'accréditation.

CORÉE DU SUD : FORMATION EN COMMERCE INTERNATIONAL



Une délégation de l'ASMEX a participé en octobre et novembre 2016 à une mission de formation en Corée du Sud sur le commerce international afin de tirer profit du succès de la Corée. Cette mission s'inscrit dans le cadre du partenariat de l'ASMEX avec l'Agence Coréenne de la Coopération Internationale (Koica), le Ministère chargé du Commerce extérieur et l'Université AL Akhawayn. Elle a permis de s'enquérir de l'expérience coréenne en matière de développement à l'international.

EUROPE : RENCONTRE AVEC LA DÉLÉGATION DE L'UNION EUROPÉENNE À RABAT



L'ASMEX a tenu au cours de l'année 2016 deux réunions avec la délégation de la commission de l'UE à Rabat. Le débat a porté sur l'échange d'information et la veille pour informer les opérateurs sur les opportunités d'affaires et les nouvelles réglementations de l'Union Européenne.





TOGO : DOING BUSINESS WITH TOGO



88

« Doing Business with Togo » était le thème du séminaire économique organisé par l'Ambassade de la République Togolaise près le Royaume du Maroc, l'ASMEX » et le Groupe HESTIM (Hautes Etudes des Sciences et Techniques de l'Ingénierie et du Management) le 20 mars 2017 à Casablanca.

Ce séminaire, a rassemblé plus de 200 entreprises intéressées par ce pays et voulant saisir les opportunités décrites par les hauts représentants du TOGO qui ont animé aux côtés du Président de l'ASMEX cette rencontre.

Les atouts sont nombreux ; ils vont de la stabilité du pays, de la situation géographique, de l'infrastructure portuaire et aéroportuaire, de l'environnement économique favorable aux investisseurs, des mesures fiscales incitatives à la situation stratégique avantageuse pour cibler les 320 millions de populations des pays limitrophes.

ETHIOPIE : FORUM MAROC-ETHIOPIE DES AFFAIRES ET DE L'INVESTISSEMENT

Le Président de l'ASMEX, Monsieur Hassan Sentissi El Idrissi accompagné de Monsieur Amine Laghidi, Vice-Président de l'ASMEX-Rabat ont participé le 10 mai 2017 au deuxième forum Maroc-Éthiopie des affaires et de l'investissement.

Au cours de ce forum, organisé par l'Ambassade d'Éthiopie à Rabat, en partenariat notamment avec l'ASMEX, les opérateurs marocains ont pu s'informer sur la politique éthiopienne dans le domaine des investissements étrangers et d'apprécier l'attractivité du marché éthiopien dans les secteurs stratégiques de l'agro-industrie, de la pêche, de l'industrie, des énergies, de l'infrastructure et de la logistique.

Des rencontres BtoB ont été organisées à cette occasion au cours desquelles les deux parties ont mis en avant les nombreuses opportunités d'affaires à même de donner une nouvelle impulsion aux échanges économiques entre le Maroc et l'Éthiopie.





PLAIDOYER



Dans le cadre de ses actions de plaidoyers, l'ASMEX s'est réunie avec plusieurs membres du Gouvernement au cours de l'année 2016 et 2017. A cet effet, une réunion a eu lieu avec Monsieur le Ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie numérique Moulay Hafid EL ALAMY le 28 juillet 2016 au cours de laquelle les deux parties ont analysé l'environnement du commerce extérieur et ont proposé quelques mesures pour le développement des exportations.

L'ASMEX a exprimé, à cette occasion, à Monsieur le Ministre sa satisfaction de voir adoptée une des mesures qu'elle a tout le temps défendue. Celle-ci, vise à étendre les avantages fiscaux et réglementaires aux exportateurs indirects.

Par la suite l'ASMEX a présenté à Monsieur le ministre ses propositions concernant :

1. La fusion des institutions nationales en charge de la promotion des exportations.
2. Le développement du Business Halal au niveau international.
3. Le financement des activités de la stratégie de l'export via un contrat programme Etat-secteur privé.
4. La mise en place d'un comité de pilotage des exportations public-privé.
5. Le lancement d'une académie de commerce international dans le cadre d'un partenariat public-privé.
6. La conception et la mise en place d'un programme de soutien aux entreprises exportatrices pour les encourager à s'inscrire aux places de marchés virtuels (VMP)

L'ASMEX a été reçue, le 21 avril 2017 par Mme la secrétaire d'État chargée du Commerce Extérieur. Au cours, de cette réunion, l'ASMEX a présenté à Madame la Secrétaire d'Etat les chantiers prioritaires pour le développement des exportations dont :





- La mise en place d'antennes régionales ;
 - La digitalisation des entreprises ;
 - La réalisation d'un livre blanc du commerce extérieur ;
 - La stratégie de veille sur les marchés ;
 - L'augmentation du nombre des bénéficiaires du contrat programme des Contrats de Croissance à l'Export afin de le porter à 500 Entreprises au lieu de 100 ;
 - La reprise des négociations avec l'UEMOA, la CEMAC et le rapprochement avec le COMESA ;
 - La participation du Maroc au réseau international des Agences de Promotion des investissements.
- Par ailleurs, les propositions de l'ASMEX en matière de fiscalité sont :
- Porter la défiscalisation de l'IS à 10 ans pour les exportateurs ;
 - Mettre en place rapidement les textes d'application sur la défiscalisation de l'exportateur indirect ;
 - Ramener le taux de l'IS de 17,5% à 15% pour le mettre en conformité avec le texte de base ;
 - L'élimination de la taxe de prélèvement à la source sur les crédits en devises pour l'importation et l'exportation des produits et sur les services contractés par les exportateurs à l'étranger compte tenu du surcoût imposé aux exportateurs ;
 - Revoir l'utilisation de la taxe parafiscale à l'importation qui exclue le financement des ressources humaines ;
 - La mise en place de ligne maritimes dédiés à des marchés stratégiques.



PARTENARIATS





PARTENARIATS

L'ASMEX a renforcé ses partenariats par la signature de 9 nouvelles conventions entre janvier 2016 et Mai 2017.

94



L'ASMEX reste ouverte à toute proposition de nouveaux partenariats pour proposer de nouveaux services à ses membres.



LES SERVICES DE L'ASMEX





3 RAISONS POUR NOUS REJOINDRE



L'ASMEX mène des actions pointues pour répondre aux attentes de ses membres :

1. Rencontres-débats régulières avec les organismes et institutions d'appui au commerce en vue de mener des réflexions communes sur les dispositifs d'appui aux exportateurs :
 - Proposer de nouvelles mesures de facilitation des opérations de commerce extérieur.
 - Créer un contact fluide sur l'ensemble des attentes des exportateurs.
 - Organiser des cycles de formation pour le développement de compétences en commerce international
2. Création de Réseaux au Maroc et à l'international (entreprises, organisations internationales, patronales, chambres de commerce, gouvernements, réseau diplomatiques, bailleurs de fonds...);
3. Accompagnement pour l'accès aux marchés ;
4. Ecoute et accompagnement personnalisé aux membres ;
5. Proposition de solutions aux problèmes rencontrés par les exportateurs ;
6. Mise à disposition d'informations utiles aux exportateurs en matière notamment de : Conseil, relais commercial, logistique, fiche pays, base documentaire sur le commerce international... ;
7. Valorisation et visibilité des membres grâce à la crédibilité de l'ASMEX au niveau national et international ;
8. Promotion des intérêts des entreprises exportatrices auprès du gouvernement marocain et des institutions étrangères pour favoriser les pratiques de bonne gouvernance et de compétitivité ;
9. Échanges de bonnes pratiques et des expériences entre membres ;
10. Revue de Presse sur les actualités du commerce international ;
11. Galerie virtuelle en ligne ;

www.asmex.org





L'ASMEX s'inscrit dans une démarche novatrice de développement continu et ne cesse de mettre en place des services innovants destinés à ses membres :

ASMEX⁺⁺

ASMEX plus : Grace à ce service l'ASMEX propose à ses membres des réductions intéressantes en termes de transit et transport, Assurances, étude de marché sur mesure et bien d'autres avantages.

98

Club Halal Export : Cellule technique pour le développement du Business HALAL et l'ouverture de cette filière sur de nouveaux débouchés et des marchés porteurs en Europe ou en Asie. Ce Club accompagne les entreprises pour bénéficier d'un label Halal certifiant l'authenticité de leurs produits.





E-xport Morocco, le premier salon virtuel dédié à la promotion des entreprises marocaines à l'export. Cet outil constitue une véritable opportunité d'élargissement des marchés cibles et des clients des entreprises marocaines.

Ce service incarne parfaitement le positionnement du Maroc en tant que hub et porte stratégique de libre-échange.

Il garantit aux entreprises marocaines une visibilité mondiale permanente un accès à des partenariats fiables, optimisés et efficaces.

Club Export Canada : véritable relais local pour le développement des exportations marocaines vers le marché canadien, le club se positionne comme un espace de rencontres et de partage pour toute entreprise cherchant à développer son business sur le marché canadien.





PERSPECTIVES



Les perspectives de développement de l'ASMEX s'articulent sur :

■ **LE RENFORCEMENT DE LA PROXIMITÉ RÉGIONALE :**

En projection d'ouverture de trois antennes régionales et afin de mieux identifier l'offre exportable régionale, la mise en place d'un dispositif d'information et d'alerte sur les opportunités de marchés-niches africains et d'Amérique latine est au programme.

■ **LE POSITIONNEMENT DU MAROC EN TANT QUE HUB POUR L'AFRIQUE DE L'AFRIQUE :**

- En proposant des plateformes logistiques, et une tarification préférentielle pour le transport ;
- En organisant des mises en relation ciblées pour une transformation commerciale du contact.

■ **LE LANCEMENT DES ACTIONS D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉES :**

- Accompagnement des entreprises à la transformation digitale pour plus de visibilité et de promotion de leurs produits et services auprès des plateformes internationales de vente.

■ **LE RENFORCEMENT DE L'ASMEX**

Par une proposition de nouveaux services en ligne aux membres et des opportunités d'affaires à même de leur permettre de développer leur business sur les marchés internationaux.







