



Newsletter de l'ASMEX

Mars 2019



Pôle Compétitivité

Cycle de formation ASMEX



L'ASMEX et ACTE International ont organisé une série de séminaires de formation durant le mois de mars 2019 portant sur les thèmes suivants :

Déterminer l'origine de vos produits et utiliser les accords préférentiels douaniers - les 04 et 05 mars 2019, dont l'objet est :

- Optimiser sa facture douanière
- Eviter les blocages, les redressements et les amendes en douane
- Connaître les différents accords de libre-échange signés par le Maroc
- Maîtriser les avantages du statut d'Exportateur Agréé (EA)

Maîtriser les procédures import/export depuis/vers les zones franches marocaines - le 11 mars 2019, dont l'objet est :

- Maîtriser les règles de fonctionnement des Free Trade Zone
- Comprendre les spécificités des Zones Franches d'Exportation (ZFE)
- Etudier des cas pratiques multi-flux

Conquérir efficacement et durablement de nouveaux marchés - le 26 mars 2019, dont l'objet est :

- Comprendre et utiliser les outils du commerce international
- Maîtriser les conditions et coûts d'importation dans le pays de destination
- Livrer des produits dans des pays à environnement réglementaire complexe
- Sécuriser et optimiser vos opérations internationales.

L'intelligence économique adaptée à l'export



La commission Financement, Assurance et Veille de l'Asmex a organisé le 6 mars 2019 une rencontre sur le thème « L'intelligence économique adaptée à l'export : des besoins d'une veille pertinente à la nécessité d'une influence efficace »

Animée par un expert en intelligence économique, cette rencontre a permis d'aborder plusieurs questions permettant de booster la compétitivité des entreprises exportatrices. A cet effet, l'adoption d'un système de veille efficace basé sur un accès à l'information utile et de source fiable devient une obligation pour toute entreprise souhaitant la conquête des marchés internationaux.

Réunion de la commission logistique de l'ASMEX



La commission logistique de l'ASMEX, a tenu une réunion le 13 Mars 2019, dont l'objectif était de présenter les actions entreprises par la commission avec les différents partenaires et arrêter un plan d'actions 2019 avec les membres de la commission.

Ce plan s'articule autour de :

- L'organisation de rencontre Exportateurs-ONSSA.
- L'organisation de séminaires pour mettre le point sur les zones franches.
- L'inscription dans le programme de l'ONDA de la mise à niveau des zones fret dans les autres villes du Royaume à l'instar de celle de Casablanca.
- L'invitation des exportateurs à témoigner lors d'une rencontre des avantages et facilitations obtenus avec le statut OEA.
- La commission prévoit également d'organiser une 2ème visite à l'aérogare de l'ONDA pour s'enquérir des avancements des travaux de mise à niveau lancés.
- La présentation des nouvelles offres de la RAM notamment vers l'Afrique.

Cadre fiscal de l'offre exportable marocaine



Dans le cadre de la préparation des propositions visant à améliorer la compétitivité des exportations, à soumettre aux Assises de la Fiscalité, l'ASMEX a organisé un atelier de travail le 22 mars 2019, animé par Monsieur Abdelkader Boukhris, expert-fiscaliste.

Cet atelier a connu la présence de plusieurs entreprises et fédérations représentant divers secteurs d'activité.

L'objectif de cet atelier est de :

- Dresser un état des lieux de la fiscalité appliquée actuellement aux exportateurs et sa contribution au budget de l'Etat.
- Faire une synthèse des propositions exprimées par les exportateurs

Durant cet événement, plusieurs doléances ont été présentées par les participants. Elles seront présentées par l'ASMEX lors des assises de la fiscalité.

L'Optimisation des processus Export au port d'Agadir



L'ASMEX a participé le 29 mars 2019 à un séminaire au port d'Agadir sur le thème "Smart Port Agadir : comment accélérer et faciliter les processus export au port d'Agadir ?". Cet événement a connu la participation des opérateurs de la région du Souss – Massa, les différents acteurs portuaires et les organismes de contrôle publics et privés.

Lors de ce séminaire, l'ASMEX a présenté les résultats d'une enquête qu'elle avait effectué auprès des entreprises utilisant le port d'Agadir.

L'objectif de cette enquête, étant de mieux cerner les problématiques afin de permettre aux intervenants de venir avec des réponses ou des propositions de solutions.

5ème édition du Forum Halal Maroc (FOHAM)



L'ASMEX a participé le 14 mars 2019 à la 5ème édition du Forum Halal Maroc (FOHAM), sous le thème "L'Ecosystème Halal pour améliorer la compétitivité des entreprises marocaines sur le marché Halal mondial"

L'objectif de cette rencontre était de sensibiliser les opérateurs marocains sur les enjeux et les opportunités du marché Halal mondial et sur l'importance des normes de la certification Halal pour l'accès à ce marché.

Un protocole d'accord tripartite a été signé lors du forum par l'ASMEX, l'IMANOR et l'Institut Halal de Cordoba (Espagne), visant à promouvoir le business Halal en Europe et en Afrique.

Entretien avec le Président du Club Halal Export de l'ASMEX sur le Label Halal marocain



Lors de la cinquième édition du Forum Halal Maroc FOHAM organisé par l'Institut Marocain de Normalisation (IMANOR), M. Adnane Elgueddari, Président du Club Halal Export de l'ASMEX a donné une interview au quotidien à l'opinion, afin de répondre sur la filière halal au Maroc et son potentiel dans un marché international en plein essor.

Comment se présente le Label Halal Maroc et est-ce qu'il est bien vendu à l'international?

M. Adnane Elgueddari : Le Label Halal été conçu dans le cadre d'un Comité consultatif réunissant l'ensemble des parties prenantes, tout en veillant au respect stricte des orientations de l'Organisation de la Coopération Islamique relatives aux cahiers des charges de la certification Halal, ainsi qu'à la procédure d'octroi et de Surveillance de cette certification.

Cette démarche a conféré au label Halal une assise nationale et lui promet également la reconnaissance internationale permettant aux entreprises jouissant de son droit d'usage de faire valoir le caractère Halal de leurs produits partout dans le monde.

Le Maroc importe-t-il du halal et en exporte-t-il?

M. Adnane Elgueddari : Le Maroc importe et exporte des produits Halal. Seulement le vrai enjeu est celui de l'export et c'est ce à quoi se consacre le Club Halal Export de l'ASMEX en relation avec l'IMANOR. Sa principale mission est d'informer et de 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 B to B dédiés au Halal afin d'aider les sociétés labélisées à identifier et accéder aux marchés les plus porteurs, nouer des partenariats avec des institutions et organismes actifs dans le domaine du halal à l'international et enfin promouvoir le label Halal Maroc afin d'en faire une référence mondiale auprès des institutions et associations des pays cibles.

Et justement qu'en est-il des normes de la certification Halal en termes d'améliorer la compétitivité des entreprises marocaines opérant dans le secteur?

M. Adnane Elgueddari : Il y a plusieurs avantages à se soumettre à une certification Halal, tout d'abord cela permet de garantir la traçabilité des produits utilisés mais aussi de revoir tous les processus de l'entreprise en vue de leur mise en conformité et de contrôle.

Qu'en est-il aussi du cadre légal qui normalement devrait organiser la référence Halal?

M. Adnane Elgueddari : 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. Par contre il y a nécessité de réglementer l'importation des produits portant des labels Halal étrangers et imposer une reconnaissance formelle par les autorités marocaines de ces labels afin de protéger le consommateur marocain.

Quels sont les enjeux et les opportunités du marché Halal mondial pour les opérateurs marocains et quels sont les principaux produits à grands succès à l'export?

M. Adnane Elgueddari : Le marché du Halal dans le monde représente un marché de plus de 2 milliard de consommateurs et procure ainsi des opportunités très intéressantes pour les sociétés voulant intensifier leur offre exportable. Il peut même constituer un vecteur de développement différenciant pour des sociétés souhaitant se lancer dans l'export. Actuellement l'agroalimentaire représente l'essentiel des produits exportés, mais d'autres secteurs porteurs restent insuffisamment exploités comme les produits pharmaceutiques, la cosmétique ou même la logistique.

Au ministère de l'Industrie, de l'investissement, du commerce et de l'économie numérique, l'on promet le lancement d'une étude sur le développement du secteur Halal et bio, dans le cadre d'une convention de partenariat avec l'ASMEX pour le développement et la promotion des exportations. De quoi s'agit-il exactement?

M. Adnane Elgueddari : Vue l'importance du Halal au niveau mondial il est important de mettre en place une stratégie claire pour profiter de ce marché porteur pour toutes nos sociétés exportatrices. Les efforts déployés à aujourd'hui par le Ministère, l'IMANOR et l'ASMEX à travers son Club Halal Export ont démontrés un potentiel énorme qui offre encore de grandes marges de manœuvre qu'il est important d'investir.

Comment se fait-il que des pays musulmans comme le Maroc qui ont une longueur d'avance, du moins idéologique, en matière de Halal est actuellement moins performants en la matière que des pays comme la France et les USA?

M. Adnane Elgueddari : La prise de conscience au Maroc est certes tardive par rapport à ces pays, mais le Maroc bénéficie aujourd'hui d'une vraie longueur d'avance dans la région grâce à la qualité de la gouvernance mise en place pour développer un label reconnu internationalement aujourd'hui. Au Maroc il y a encore besoin de sensibiliser nos entreprises sur la nécessité de labéliser leurs produits Halal. Comme cela a été mentionné plus haut cela offre des opportunités de développement à l'export et même si en apparence certains produits semblent ne pas être concernés par ce label, ils peuvent être des constituants de base de produits qui eux recourent à cette labellisation. De ce fait, et pour garantir une traçabilité parfaite, tous les entrants doivent être labélisés.

On pourrait penser de prime abord que le Halal soit quelque chose de banal dans notre pays où l'abattage ainsi que la production d'autres denrées alimentaires sont systématiquement soumis aux rites musulmans. Quel besoin alors de créer un label halal sous nos cieux?

M. Adnane Elgueddari : Label Halal a été conçu à la base pour la promotion des exportations. D'ailleurs il y a une forte synergie entre IMANOR et le Club Export Halal de l'ASMEX dans ce sens. La notion de Halal est quelque chose de naturelle au Maroc et clairement la promotion de ce label au niveau national n'est nullement une priorité. Cela étant, comme toute certification elle peut apporter un plus aux entreprises dans l'amélioration de la qualité de leur chaîne de valeur dans son ensemble.

Quel est le chiffre d'affaires actuel de l'industrie Halal pour le marché intérieur et celui relatif au marché extérieur ?

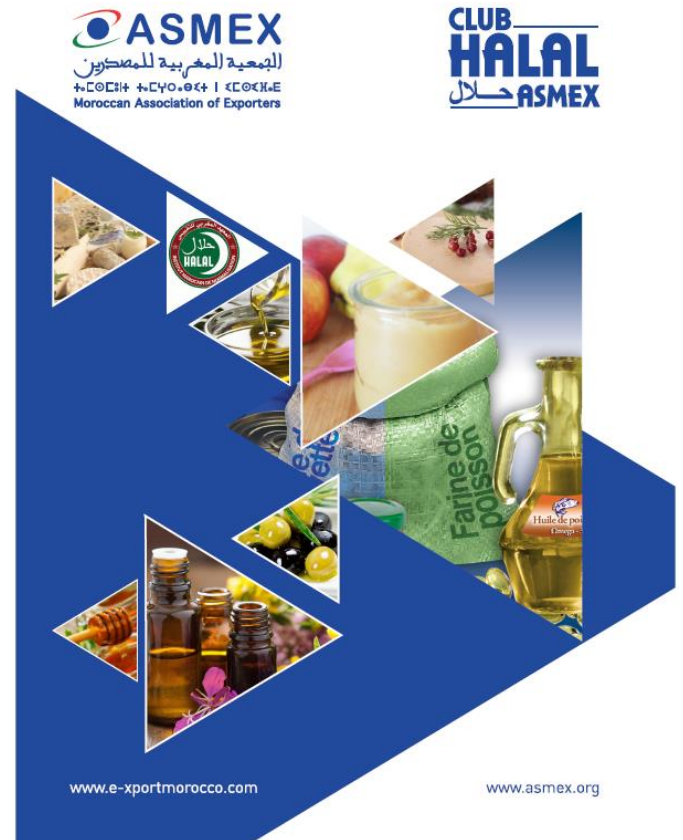
M. Adnane Elgueddari : Malheureusement ces chiffres restent très modestes au regard du potentiel de ce marché, nous n'en sommes qu'au début et tout reste à faire dans ce domaine. Cela étant la prise de conscience a commencée et plusieurs entreprises comprennent l'intérêt de cette labellisation pour le développement de leur activité. L'ASMEX, convaincu de l'importance du label Halal comme levier pour la promotion de l'export, milite depuis plusieurs années en faveur d'une prise en charge des frais de certification du moins pour les TPE et les coopératives pour les aider à exporter leur offre.

Assises du commerce



Dans le cadre de la préparation des assises nationales du commerce qui auront lieu à Marrakech les 24 et 25 Avril 2019, l'ASMEX a pris part aux travaux des assises régionales organisées au siège de la Chambre de Commerce, d'Industrie et des Services de la Région Marrakech Safi le 25 Mars 2019.

Au cours de cette rencontre présidée par Moulay Hafid Elalamy, Ministre de l'Industrie, de l'Investissement, du Commerce et de l'Economie numérique, les recommandations et doléances recueillis lors des workshops organisés par la chambre ont été présentées et soumises à Monsieur le Ministre.



Pôle Promotion à l'international

L'ASMEX reçoit une délégation d'opérateurs économiques Belges



L'ASMEX a organisé du 13 au 15 Mars 2019, un programme de rencontres au profit d'une délégation Belge, qui s'est articulé autour de :

- Réunion avec la commission logistique de l'ASMEX
- Rencontres BtoB avec les opérateurs marocains
- Participation à la cinquième édition du Forum Halal Maroc FOHAM.
- Visite du port de Casablanca.

L'ASMEX reçoit des étudiants de l'Université Quinnipiac des Etats Unis



L'ASMEX a rencontré le 15 Mars 2019 un groupe d'étudiants américains professionnels et expérimentés, afin d'apprendre sur les différents secteurs et entreprises du pays pour pouvoir acquérir une compréhension sur le terrain de la conduite des affaires à l'échelle marocaine, notamment de l'influence et de l'impact de l'histoire, de la culture, de la politique et de l'économie.

ASMEX PORTE PAROLE DE L'EXPORTATEUR MAROCAIN

L'Association Marocaine des Exportateurs «ASMEX» est le premier réseau d'exportateurs au Maroc. Elle regroupe les entreprises, les GIE, les coopératives, les associations, les fédérations sectorielles, nationales et régionales du Maroc.

MISSIONS

- Représenter et défendre les intérêts des exportateurs auprès des instances publics et privées nationales et internationales.
- Identifier, recenser et promouvoir l'offre exportable à l'international.
- Accompagner l'entreprise et l'offre exportable pour une meilleure compétitivité.

ASMEX EN CHIFFRES



80%
DU CHIFFRE
D'AFFAIRES
DES EXPORTATIONS
MOROCCAINES



RÉSEAU
NATIONAL
+9000
OPÉRATEURS DE
TOUS SECTEURS



+6000
ENTREPRISES
BÉNÉFICIAIRES
DES SERVICES/AN



+ 100
RENCONTRES
BUSINESS/AN

SAVE THE DATE :

04/04 : Forum du secteur privé du Groupe de la Banque Islamique de développement 2019 à l'hôtel Four Seasons – Marrakech à partir de 08h00

09/04: Networking: AFRICALINK au Royal Golf Anfa, Casablanca à 18H00

10/04 : Organisation des assises régionales des Chambres de commerce, d'Industrie et de Services, au CCIS Oujda à partir de 10h00

11/04 : Conférence-débat par Crédit du Maroc, en partenariat avec l'ASMEX sous le thème : " Les nouveautés de la réglementation de change au maroc : I.G.O.C 2019 " au Hilton Garden Inn à Tanger, à 10h00

16/04 : Déjeuner-networking « Miami : plateforme commerciale et logistique vers l'Amérique », à l'Hôtel Hyatt Regency, Casablanca à partir de 12H00

17/04 : Atelier sur le Crédit documentaire, organisé par l'ASMEX avec le Crédit du Maroc – au siège de l'ASMEX à partir de 9h00

24 et 25/04 : assises nationales du Commerce à la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Région Marrakech Safi

03 et 04/05 : Assises de la fiscalité organisée par la Direction Générale des Impôts (DGI), à Rabat

Pour plus d'informations, veuillez nous contacter sur :

Tel : (+212) (5) 22 94 93 05/08

Fax : (+212) (5) 22 94 94 73

Email : asmex@asmex.org

**ZOOM SUR LES
EXPORTATIONS
MAROCAINES**

Les contraintes dans le développement des exportations marocaines

Une enquête trimestrielle de l'année 2019 a été réalisée auprès d'un échantillon d'opérateurs économiques représentatifs sur les contraintes dans le développement des exportations marocaines.

Parmi les contraintes relevés, les coûts liés au développement des marchés étrangers arrivent en tête (Estiment 27,3% des sondés). Autre élément handicapant est le manque d'information sur les différents marchés d'exportation potentiels (23,9%). L'échantillon estime également que d'autres contraintes empêchent la présence marocaine sur plusieurs marchés, essentiellement la tailles des entreprises marocains (20,5%), la nécessité d'investir massivement en recherche et développement sur les produits et services exportables (14,8%) et les difficultés légales et réglementaires à l'étranger (13,6%).

Si une large proportion de l'échantillon composé d'opérateurs économiques représentatifs, rappelle qu'actuellement le Maroc n'exporte pas suffisamment de produits et services vers l'étranger (Ils sont en effet 90 % des enquêtés à penser que les ventes du pays sur les marchés extérieurs sont insuffisantes) ; 89,7 % des chefs d'entreprises touchés par ce sondage estiment que les entreprises marocaines sont fortement dépendantes des échanges avec l'Union européenne, avis que ne partagent pas les 10,3 % restants de l'échantillon et estiment que d'autres marchés leurs sont accessibles.

Dans le même ordre d'idée, les participants à ce sondage estiment que d'autres destinations peuvent être conquises par les exportateurs marocains, particulièrement le marché africains (31,1%), suivi des marchés asiatique (17,6%) et arabe (16,6%).

Les répondants n'excluent pas pour autant les marchés américain et maghrébin comme espaces susceptibles d'être explorés (14,3%). Concernant le marché européen, seul 5,9 % des chefs d'entreprises estiment qu'il faut renforcer la pénétration de ce marché.

La compétitivité encore et toujours pointée du doigt

La compétitivité des produits et services marocains à l'export a toujours été pointée du doigt et les personnes sondés dans le cadre de cette enquête trimestrielle de CMC ont révélé au moins trois facteurs qui participent à cette situation qui sanctionne le Maroc. D'abord, le manque d'aide à la recherche et développement, ensuite l'insuffisance des aides à l'exportation et le coût du fret.

Aussi, estime-t-on que le coût des composantes des produits, les lois et les règlements étrangers et dans une moindre mesure les impôts et taxes au Maroc contribuent négativement à la compétitivité de l'économie marocaine à l'export.

Mais pas seulement. 79,4% des sondés pointent du doigt les services publics de soutien au commerce international, jugés inadéquats.

Pour remédier à cette situation et donner un coup de boost aux exportations marocaines et renforcer la compétitivité des entreprises marocaines, 37,7 % des industriels questionnés par le CMC estiment que des mesures de financement pour le développement des exportations sont nécessaires. Ils sont 23,5% en faveur des programmes d'amélioration de la productivité. 21,2% estiment que cela passe également par les crédits fiscaux à la recherche et développement et 17,6 % proposent l'appui au financement bancaire.

Source : Centre Marocain de Conjoncture - Ecoactu.ma