

AGIR ENSEMBLE

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER

PROMOUVOIR • DEVELOPPER • PROFESSIONNALISER • PERENNISER



BULLETIN TRIMESTRIEL DE LA

FEDERATION DES INDUSTRIES METALLURGIQUES, MECANIQUES ET ELECTROMECHANIQUES



Membre de la

الاتحاد العام للمؤسسات المغربية
Confédération Générale des Entreprises du Maroc



FIMME NEWS

est une publication de la Fédération des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques
2, lotissement Al Hadika - 3ème étage, appartement n° 46, Centre commercial Al Hadika, Ain Sebaâ - Casablanca - Maroc
Tél.: +212 (0) 5 22 35 13 03 / 07
Fax : +212 (0)5 22 35 12 38
fimme@menara.ma
www.fimme.ma

Président
Abdelhamid SOURI

Directeur de la publication
Najib SENHADJI

Responsable Artistique
Rabaa AIT EL MRABTI

Secrétariat de Rédaction
Y. BENNAJAH

Société éditrice
PRECOM S.a.r.l
332, Bd. Brahim Roudani,
20100 Casablanca
R.C : n° 106 471 Casablana
N° Patente : 357 70 191
IF : 162.0901
Tél.: +212 (0)5 22 23 66 50 / 81
Fax : +212 (0)5 22 23 67 40
Email : precom@menara.ma
Site web : www.precom.ma

Impression : Edit
Crédit photos : FIMME - Precom

Dossier de presse : en cours
Dépôt légal : en cours

Pour toutes vos insertions publicitaires sur «FIMME NEWS», veuillez contacter la :

FIMME

fimme@menara.ma
www.fimme.ma



Abdelhamid SOURI,
Président de la FIMME

La FIMME inscrit son développement dans une logique de dynamisme. Notre démarche est confortée par la mise en place d'une Newsletter trimestrielle (FIMME NEWS), qui reprendra l'essentiel des événements touchant à notre secteur et mettra en avant les actions et les réalisations des différentes entreprises membres.

Plus globalement, notre ambition est que cet outil de communication interne de votre fédération permette d'établir un lien régulier entre les différentes unions et associations constituant la FIMME d'une part, et entre les entreprises membres d'autre part.

Il est clair que les activités de notre fédération doivent être orientées de manière croissante vers les adhérents et leurs besoins, et un des objectifs de cette Newsletter est de prendre la mesure de vos attentes précisément.

Notre volonté est de porter les valeurs

de nos entreprises membres auprès des instances nationales, privilégier l'écoute, assurer un service de qualité s'inscrivant dans la continuité...en somme, renforcer la proximité avec chacun d'entre vous et, plus généralement, agir ensemble pour le secteur des IMME.

Dans ce contexte, nos objectifs, à travers ce bulletin trimestriel, s'articulent autour de quatre axes majeurs :

- ♦ Donner une information ciblée et adaptée à votre rôle de chef d'entreprise et d'adhérent
- ♦ Favoriser les échanges et les partages d'expérience entre dirigeants
- ♦ Offrir un accompagnement concret dans votre recherche d'amélioration de la compétitivité
- ♦ Porter la voix de nos adhérents

N'hésitez donc pas à nous proposer vos idées et à nous communiquer vos actions pour enrichir cet outil. Votre contribution à cet égard est primordiale.

SOMMAIRE

■ Edito du Président	2
■ Rencontre avec M. Aâmara	3
■ Nos membres en action	4
■ Formation, un axe stratégique	7
■ Développement durable, les énergies renouvelables	8
■ Promotion à l'international	9
■ Partenariat : convention CERIMME / FIMME	11
■ Revue de presse	12
■ Communication, édition de «MAROC I.M.M.E»	16

Réunion au siège du Ministère

OBJECTIFS DE LA FIMME

Promouvoir, développer, professionnaliser et pérenniser

Le secteur des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques (IMME), dans toutes ses composantes, est au cœur de nos préoccupations. Notre ambition, à travers la Fédération, est de contribuer efficacement à l'essor du tissu industriel national, et d'être le reflet de la nouvelle dynamique observée depuis quelques années dans plusieurs filières.

Quatre leviers à actionner
L'objectif fixé est très clair et s'articule autour de quatre leviers à actionner: promouvoir, développer, professionnaliser et pérenniser notre industrie. Les défis à venir sont nombreux dans l'évolution qui se dessine, et notre capacité à les relever exige indiscutablement la poursuite des efforts déployés

pour répondre efficacement aux enjeux d'aujourd'hui et préparer l'avenir.

Fort heureusement, les mêmes priorités animent l'équipe de professionnels que compte notre Fédération. J'ai, en effet, la chance d'être à la tête d'un comité au sein duquel nous pouvons compter sur des membres bénévoles, actifs et dynamiques, soucieux de servir l'industrie de leur secteur. Leur expertise est mise à contribution au quotidien, et je saisis cette occasion pour les en remercier sincèrement.

Soutien sans faille des autorités

Parallèlement, le soutien sans faille des autorités marocaines et des multiples partenaires institutionnels et privés ont valeur d'encouragement dans notre action.

C'est donc dans un cadre propice que nous tenterons de favoriser, avec pragmatisme, la promotion de nos entreprises membres, en contribuant au mieux à leur essor et en leur assurant les conditions idéales pour qu'elles puissent, aussi souvent que nécessaire, répondre aux attentes de la profession.

Pérenniser les atouts de la Fédération

Par notre implication, nous veillerons à pérenniser les atouts de la Fédération, à développer une culture d'amélioration continue des services innovants à forte valeur ajoutée, à soutenir les activités des industriels de notre secteur dans sa globalité, le tout dans un esprit de développement constant.

Abdelhamid SOURI

Rencontre avec
Abdelkader AÂMARA,
Ministre de l'Industrie,
du Commerce et des
Nouvelles Technologies



Le 25 janvier 2012, Le Président, les membres du Bureau et du Comité de la FIMME, ainsi que des industriels du secteur ont été reçus par M. Abdelkader AÂMARA, Ministre de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, au siège de son département.

Cette rencontre a été l'occasion pour nos représentants d'aborder la vision stratégique de la Fédération et son fort potentiel de développement, tant au Maroc qu'à l'international. Elle a permis également aux professionnels du secteur d'exposer de vive voix quelques unes de leurs préoccupations majeures.

Monsieur le Ministre s'est dit disposé à tout mettre en œuvre, avec le soutien de la FIMME, pour relever les nombreux défis communs à venir, mettant les intérêts du pays au-delà de toute considération.

Une prochaine réunion sera programmée et permettra d'aborder, avec plus de précisions, les différents dossiers que la FIMME souhaite soumettre au nouveau Ministre de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies.



PROJET TRAMWAY RABAT-SALE

FAMAB - MAFODER - STROC



M. ALAOUÏ,
Président Directeur Général de FAMAB

Dans le cadre du projet tramway de Rabat – Salé, trois entreprises de la FIMME ont collaboré pour constituer un groupement, en juin 2009, TRAMALLIANCE.

- Date de création : juin 2009
- Sociétés du groupement: FAMAB – MAFODER – STROC
- Objet du marché: moucharabiehs et mobiliers divers des stations du tramway de Rabat – Salé.



Réalisation du projet

- Durée : 12 mois
- Date début des travaux 05/02/2010
- Date fin des travaux 15/02/2011
- Nombre de stations : 31
- Montant du marché 23 MDH/HT
- Délai contractuel : 16 mois

BUZZICHELLI Maroc



L'export : 30% du C.A

La Business Unit Export a acquis une solide expérience dans la maîtrise des projets export, en particulier en Afrique.

BUZZICHELLI Maroc a réalisé ses premiers chantiers export en Libye en 1992, puis, en 2005 au Sénégal, par

la construction d'un broyeur dans une cimenterie.

Actuellement le chiffre d'affaires export représente plus de 30% du chiffre de l'entreprise.

Cameroun : marché de 500 millions de DH

BUZZICHELLI Maroc a remporté en novembre 2011 un appel d'offres international au Cameroun, pour la réalisation, clé en main, d'une centrale de cogénération

de 15 MW dans la raffinerie de Limbe au nord Ouest de Douala. Ce projet, réalisé en groupement avec la société ICE (Ingénierie Construction et Energie à Paris), porte sur l'étude, la fourniture, le montage et la mise en service de la centrale pour un montant de près de 500 millions de DH sur 2 ans et demi. Les travaux ont débuté fin 2011 et le démarrage de la centrale est prévu pour mi 2013.

BUZZICHELLI Maroc et sa filiale BUZZICHELLI

International à Paris auront en charge l'ensemble des achats et des travaux sur site. L'étude et le montage électrique seront confiés à notre filiale Elcor. La gestion des engins et de la base vie sera confiée à Buzzichelli Logistics & Services. Ce marché permettra à l'entreprise de consolider sa position dans le domaine de l'énergie et à l'international, axe de développement stratégique pour les années à venir.

Source : buzzichelli.com

CROISSANCE A L'INTERNATIONAL

Axes de développement



Delattre Levivier Maroc, «DLM», leader de la construction lourde, de la chaudronnerie et de la tuyauterie, œuvre depuis 50 ans sur le marché national marocain et sur les marchés internationaux. Grâce à son expérience, à sa technicité, à son outil industriel de pointe et à l'expertise de ses équipes, DLM a acquis la confiance des plus grands opérateurs et bureaux d'ingénierie dans de nombreux secteurs d'activité

(Mines et Chimie, Pétrole et Gaz, Infrastructures, Ciment, Energie).

Depuis avril 2008, DLM est cotée à la Bourse de Casablanca. Cette introduction lui permet de financer sa croissance en diversifiant ses activités vers de nouveaux marchés. Sa nouvelle orientation stratégique s'articule autour de trois axes : l'Eolien, la Construction d'équipements offshore et l'Export.

EOLIEN



L'énergie éolienne fait l'objet d'un intérêt croissant ces dernières années. Les parcs éoliens se multiplient à travers le monde et DLM a l'intention de se positionner en tant que constructeur et fournisseur de référence sur ce marché. C'est en s'appuyant sur son expérience et sa haute technicité pour les travaux de l'acier que DLM a créé en 2008 un nouveau site de production de mâts d'éoliennes à Tit Mellil. DLM a déjà équipé le parc éolien de Koudia Al Baida sur le détroit de Gibraltar et les parcs d'Essaouira et de Tanger.

CONSTRUCTION OFFSHORE



Le marché mondial des équipements et des constructions en mer pour l'extraction de pétrole a connu une forte progression due à la diminution des réserves à terre et à l'approche du «peak oil». A l'intérieur de ce marché, l'activité de construction en mer regroupe les plates-formes et les installations sous-marines ainsi que la fabrication d'équipements de production sous-marine. Dans ce domaine, DLM mène régulièrement à bien des projets complexes et exigeants.

EXPORT



Grâce à sa technicité et à la diversité de ses activités, DLM est en mesure de répondre à une demande mondiale croissante.

La société est bien positionnée face à la concurrence internationale qui subit le renchérissement des coûts de production.

Sa situation géographique privilégiée fait partie des atouts qui lui ont permis de réaliser de nombreux projets sur l'ensemble du continent africain.



CROISSANCE À L'INTERNATIONAL

Entretien avec Nabil ZIATT, Président Directeur Général

Nabil Ziatt

"La croissance à l'internationale s'inscrit comme un objectif majeur pour Stroc Industrie sur les 5 prochaines années"



Comment avez-vous débuté votre carrière?

J'ai débuté ma carrière dans deux filiales du Groupe OCP. D'abord, comme ingénieur d'étude puis de travaux (Suivi de la réalisation sur chantier) à la SMESI (Société Marocaine d'Etudes Spéciales et Industrielles) spécialisée dans les études et la réalisation d'unités industrielles liées à l'industrie minière et aux industries chimiques. Ensuite, comme ingénieur chargé d'affaire, à UIM (Union Industrielle et de Montage) spécialisée dans le montage et la maintenance d'unités industrielles quelque soit le secteur d'activité industrielle.

Quelles sont les activités que couvre Stroc Industrie au Maroc et à l'étranger ? Et quel est le bilan financier du Groupe en 2010?

Nous intervenons, dans le cadre de la réalisation clé en main de projets d'envergure, dans les secteurs d'activité stratégiques suivant : Pétrole & Gaz, Mines-Ciments & Matériaux de construction, Bâtiments

industriels-logistiques & Tertiaires; en nous appuyant sur l'expertise de nos métiers acquise depuis plus de 20 ans notamment : les études, la chaudronnerie, La charpente métallique, la tuyauterie industrielle, les travaux de montage mécanique, le génie civil et la maintenance industrielle. En ce qui concerne le bilan financier, nous avons réalisé en 2010 un Chiffre d'Affaire de 462,6 MAD, un résultat d'exploitation de 37,1 MAD et un résultat net de 27,5 MAD.

Qu'apportent les filiales de Stroc Industrie à votre développement sur le marché national?

Nos filiales, notamment africaines, nous apportent une ouverture sur le continent. Cela permettra de dynamiser notre croissance notamment à l'internationale qui s'inscrit comme objectif majeur sur les cinq prochaines années.

Quelles sont les perspectives de Stroc Industrie dans le secteur de la construction et

de l'ingénierie au Maroc pour les prochaines années ?

Les perspectives nationales pour STROC sont très prometteuses. En effet, notre optimisme est porté par le fort potentiel du marché national compte tenu du lancement de projets de grandes envergures étatiques ou privés, en particulier : les travaux d'infrastructure de la ligne LGV, la mise en place de zones industrielles, le lancement du programme de développement de l'OCP, etc...)

Quels sont les facteurs clés de succès de Stroc Industrie ?

Le principal facteur est la satisfaction de nos clients au travers de valeurs que nous transmettons à l'ensemble de nos équipes d'une part et, d'autre part, nous engageons des investissements continus pour l'augmentation de notre

capacité de production. Par notre engagement, STROC détient une position et une expertise reconnues au travers des projets clés en main « EPC » dont elle assure l'exécution depuis les études jusqu'à la mise en route des installations.

Que représente pour vous cette introduction en bourse ?

Je voudrais saisir cette opportunité pour réitérer mes remerciements à tous les souscripteurs pour la confiance qu'ils ont eue en STROC. La réussite de cette opération va nous permettre de réaliser les investissements prévus pour la croissance de l'entreprise. Je tiens à rappeler qu'il s'agit d'une augmentation de capital et non d'une cession des parts, donc tous les fonds levés seront investis comme prévu dans notre Business Plan.

accordée à Infomédiaire



LA FIMME MISE SUR LA FORMATION SECTORIELLE



Les formules proposées aux entreprises sont le plan de formation sectorielle groupée interentreprises, et le Certificat Professionnel d'Aptitudes et de Compétences (CPAC).

La formation : un axe stratégique

Nombreux sont les dirigeants qui ont compris que l'avantage compétitif de leur entreprise passe impérativement par le développement de l'expertise de leurs cadres et de leurs équipes. A travers leurs actions de formation, les entreprises ambitionnent d'atteindre divers résultats :

- Pallier les déficits en compétences de base des individus
- Adapter les qualifications spécifiques des travailleurs à leurs besoins
- Préparer les salariés aux multiples changements de toutes sortes
- Améliorer l'efficacité productive de leur organisation.

Plan de formation groupée

Afin de répondre aux besoins très divers des entreprises membres, la FIMME offre une gamme riche et variée d'actions de formation groupée interentreprises.

Le plan de formation groupée présente de nombreux atouts. Il permet aux membres de bénéficier d'une large offre en formation, concertée et adaptée à l'environnement économique et de ne payer que 10% du coût des actions, le reste étant pris en charge par le partenaire l'OFPPT.

La formation groupée interentreprises est un instrument privilégié pour le développement de la formation continue au sein des entreprises membres de la Fédération.



Ces formations courtes ont des objectifs spécifiques, allant d'une première introduction à une connaissance plus approfondie de différents thèmes. Elles visent essentiellement à optimiser et valoriser le capital humain des sociétés du secteur. Les programmes sont présentés dans un catalogue de formation disponible sur le portail web de la FIMME.

EXTRAITS D'UN ENTRETIEN SUR LA FORMATION

« L'intégration du Maroc dans l'économie mondiale nous oblige à accorder un intérêt tout particulier au développement des ressources humaines. En effet, cette dimension est appelée à jouer un rôle moteur dans le processus de modernisation du Royaume.

Or, ce processus ne pourrait pas être concevable sans l'implication soutenue des acteurs économiques et sociaux. La participation active des entreprises, des organisations professionnelles et des partenaires sociaux constitue, plus que jamais, une pièce maîtresse du dispositif destiné à accompagner le développement global du pays.

Consciente des enjeux décisifs liés à la formation, la FIMME a fait le choix de donner à la formation des cadres et salariés d'entreprises une dimension stratégique et a intégré cet axe à ses missions de services destinés aux entreprises du secteur qu'elle représente.

En accompagnant les industriels de la profession dans leur stratégie de développement de leurs ressources humaines, la Fédération confirme sa volonté de contribuer à la mise en place de politiques et de programmes favorisant le rapprochement entre la formation professionnelle et l'entreprise ».

Abdelhamid SOUIRI, Président.

LA VALORISATION DES COMPETENCES PAR LA VALIDATION DES ACQUIS PROFESSIONNELS

Le Certificat Professionnel d'Aptitudes et de Compétences (CPAC)

Le Certificat Professionnel d'Aptitudes et de Compétences dans l'Industrie (CPAC-I) est le fruit d'un partenariat regroupant la FIMME, l'OFPPT et CODIFOR, agence française

de coopération de l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (UIMM), chargée du transfert à l'international de l'expérience et de l'expertise françaises en matière de services aux entreprises.

Référentiel de capacités pour certifier les salariés d'entreprises, le CPAC-I constitue le complément idéal pour une meilleure adéquation entre les besoins en compétences en entreprise et les qualifications requises.

CAP SUR LES ENERGIES RENOUVELABLES

Avec une croissance qui varie entre 5 et 9% sur la dernière décennie, le secteur vit une réelle dynamique qui a connu un nouveau déclic avec la mise en œuvre de la stratégie nationale en matière d'énergies renouvelables.

«Le contexte est extrêmement porteur pour les différents intervenants de notre secteur», précise M. Souiri, et ce «grâce aux objectifs ambitieux fixés par la stratégie nationale en matière d'énergie, qui consistent à diversifier les sources d'énergie et à produire 42% de l'énergie consommée à partir des sources renouvelables en 2020».

Des perspectives qui inaugurent de nouvelles opportunités de

développement et sur lesquelles les opérateurs du secteur comptent pour renforcer la dynamique industrielle du pays. Une série d'initiatives ont été lancées dans ce cadre, notamment le renforcement de la compétitivité du secteur. C'est ainsi que dans la perspective d'accroître sa visibilité auprès des principaux donneurs d'ordres nationaux, la FIMME a mené, récemment, une étude sur l'identification et la valorisation des métiers. L'étude est venue compléter celle effectuée en amont sur le développement de l'offre marocaine exportable.

Des leviers de croissance qui, avec les différentes conventions signées

lors des assises de l'énergie, permettront aux entreprises du secteur de renforcer leur

positionnement et, ainsi, d'améliorer leur productivité.



UN POTENTIEL QUI VA CHANGER LA CARTE ENERGETIQUE DU MAROC

Pour réduire sa dépendance énergétique, le Maroc s'est orienté, entre autres, vers le développement des sources d'énergies renouvelables, notamment l'énergie éolienne. En effet, le Maroc, par sa situation géographique favorable, dispose d'un potentiel éolien important estimé à environ 6 000 MW. Le gouvernement s'est fixé

comme objectif d'amener la contribution des énergies renouvelables à 20% du bilan électrique et à 10 % du bilan énergétique national à l'horizon 2012. Pour parvenir à un développement accru des énergies renouvelables, il faudra compléter et renforcer le dispositif actuel de promotion de ces énergies. La croissance de la demande

d'énergie peut être ralentie par des mesures d'efficacité énergétique dont le potentiel a été évalué approximativement au triplement du taux de la croissance d'énergie primaire par PNB, ainsi que du taux de la croissance d'électricité par PIB. Cela entraînera une économie de 6% de l'énergie primaire et de 6,3% de l'électricité jusqu'en 2012.

Il existe de réels gisements éoliens au Maroc, notamment dans les régions sud du pays qui disposent également d'un très fort potentiel photovoltaïque dont la rentabilité énergétique est de plus en plus confirmée. Le sud marocain pourrait également bien, un jour finalement, révéler des gisements pétroliers.



LE MAROC EN FORCE

Participation de seize entreprises et institutionnels

Pour sa 23^{ème} participation consécutive au plus grand salon de la sous-traitance industrielle, MIDEST 2011, qui s'est déroulé cette année du 15 au 18 novembre à Paris, le Maroc a réalisé une belle prestation. Un choix stratégique payant pour un secteur qui, en dépit d'un dynamisme certain, est à la recherche de nouvelles niches de développement. C'est d'ailleurs cette quête de nouveaux débouchés qui justifie la participation du Maroc à cet évènement d'envergure mondiale réunissant chaque année plus de 1.750 exposants provenant de plus de 50 pays et représentant tous les métiers de la sous-traitance industrielle. «MIDEST est la meilleure offre mondiale de sous-traitance sur un seul salon et, malgré la crise, il est important d'y participer afin de dynamiser notre secteur», explique à ce titre Abdelhamid Souiri, président de la FIMME. Pour l'entrepreneur, le salon se positionne comme une véritable plateforme permettant «une bonne publicité des entreprises et la possibilité de rencontrer de nouveaux donneurs d'ordres, les diversifier et avoir une vision sur les nouvelles technologies industrielles ». L'objectif, pour



la partie marocaine, était donc de générer du chiffre d'affaires et des contacts à travers notamment une vaste campagne de communication destinée à «développer et renforcer le portefeuille clients et prospects des entreprises participantes et aussi de conforter et d'élargir notre position sur un marché d'envergure internationale», ajoute Ali Alaoui, directeur de la FIMME. La mission qui a été conjointement organisée par la FIMME, le BNSTP et Maroc Export, a été, de tout point de vue, enrichissante au vu de l'intérêt suscité par le potentiel marocain dans le domaine. Cela

- Seize entreprises et institutionnels marocains ont participé au salon MIDEST 2011 à Paris
- Une occasion pour promouvoir le potentiel de la sous-traitance industrielle au Maroc.
- Le développement du secteur des énergies renouvelables mis en avant

surtout que cette année, c'est la dynamique de développement des énergies renouvelables, une niche très porteuse pour le secteur, qui a été mise en avant. Dans ce cadre, une conférence s'est tenue en marge du salon sur «le potentiel marocain dans le secteur des énergies renouvelables», au

cours de laquelle le secrétaire général du ministère de l'Environnement, M. Zniber, et le président du directoire de la MASEN, Bakkoury, ont exposé la stratégie sectorielle et les perspectives d'avenir.

Par aboubacar yacouba barma
Les Echos Quotidien
jeudi 24 novembre 2011

LE RENFORCEMENT DES ECHANGES COMMERCIAUX

Dans le cadre de la consolidation des relations avec les pays de l'Afrique, MAROC EXPORT a organisé, du 11 au 17 décembre 2011, la 5^{ème} Caravane de l'Export en Afrique. Les pays visités ont été respectivement le Sénégal, la Guinée Conakry, la Côte d'Ivoire et le Congo Brazzaville.

Cette mission, présidée par le Ministre du Commerce Extérieur, a eu comme principal objectif le renforcement des échanges commerciaux avec ces pays. Elle a concerné essentiellement le secteur des industries métallurgiques

et mécaniques, le secteur de l'électrique et de l'électronique, le secteur de l'énergie, le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication, le secteur du BTP et matériaux de construction, le secteur de l'agroalimentaire, les produits de la mer, le secteur pharmaceutique, le secteur textile et le secteur financier (banques et organismes).

Les volets de cette Caravane ont été l'organisation, respectivement lors de ces trois étapes, de: - Journées économiques sénégalaises, guinéennes, ivoiriennes et

congolaises - Rencontres B to C entre les participants marocains et les gouvernements et institutions de ces pays. - Rencontres B to B entre les participants marocains et leurs homologues du secteur privé dans chacun de ces pays.

Cet événement revêt une importance capitale compte tenu du caractère stratégique du Maroc avec ces pays. Les opérateurs du secteur des IMME l'ont bien compris et affichent un intérêt grandissant pour le marché africain. La FIMME a été représentée par son 1^{er} Vice-président, monsieur ERRAFAI.



Mohamed Mouhieddine Errafai

1^{er} Vice président de la Fédération des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques (FIMME)

« Nous sommes là évidemment pour développer des relations avec nos homologues africains. Notre secteur est bien implanté dans le continent. Nous avons beaucoup d'entreprises qui travaillent dans de nombreux pays d'Afrique. Une de nos entreprises vient de livrer une plateforme pétrolière, un autre groupe a été adjudicataire d'une centrale électrique clef en mains au Cameroun. Nous sommes bien présents en Guinée Equatoriale également, le tout aujourd'hui est de consolider et développer cet élan. L'Afrique est un continent à construire. Il représente un potentiel de développement pour le monde entier, et c'est à nous de nous y engouffrer. Sinon, d'autres le feront »





CENTRE D'ETUDES ET DE RECHERCHES DES
INDUSTRIES METALLURGIQUES, MECANIKES
ELECTRIQUES ET ELECTRONIQUES

CONSOLIDER ET RAFFERMIR DAVANTAGE LA COOPERATION

Conscients des défis de compétitivité que doit affronter l'entreprise marocaine et les exigences de développement durable de l'économie nationale, dans laquelle le secteur de l'industrie tient une place importante, la FIMME et le CERIMME ont convenu de consolider et raffermir davantage leur coopération en vue d'asseoir un partenariat profitable et bénéfique pour les membres de la FIMME.

Dans ce cadre, une convention a été signée en février 2012. Elle a pour objet de définir le cadre général de partenariat entre la FIMME et le CERIMME et d'en fixer les modalités et dispositions nécessaires à sa mise en application effective.

Afin d'assurer un suivi permanent des différents axes de coopération, les deux parties ont convenu de mettre en place un comité paritaire regroupant deux représentants de la FIMME, et deux du CERIMME. Ce comité tiendra ses réunions autant de fois que nécessaire.

La convention vise tous les domaines de partenariat à même de permettre à la FIMME de remplir ses missions vis-à-vis de ses membres :

- Remise de 20% sur les prestations du CERIMME,

accordée à tous les membres de la FIMME

- Constitution de commissions professionnelles techniques au sein de la FIMME chargée de l'identification, en collaboration avec le CERIMME, d'actions collectives au profit de ses adhérents

- Mise à la disposition des membres de la FIMME des notes de veille technologique du CERIMME, conçues à partir des logiciels spécialisés de recherche et de suivi des informations

- Animation du secteur en organisant en commun des manifestations techniques dans les domaines intéressant les membres de la FIMME (tables rondes, séminaires, journées techniques, etc. ...)

- Service questions-réponses du CERIMME, au profit des membres de la FIMME, qui constitue un outil pouvant aider notamment les entreprises à choisir un matériau, connaître une norme, produire en respectant la réglementation, être accompagné pour la mise en conformité d'un produit ou bien comprendre certaines exigences des donneurs d'ordres.

- Mise à la disposition des membres des bases de données et de la collection des normes intéressant le secteur des IMME, ainsi que les ouvrages techniques disponibles au CERIMME.

LE CERIMME SERA TOUJOURS LA POUR ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES



Abdesalam Halouani
Président du CERIMME

Comment évaluez-vous la prestation du CERIMME ?

Aujourd'hui, le CERIMME réalise un chiffre d'affaires de 8 millions de dirhams par an, alors qu'il devrait en générer une cinquantaine. Ce gap est dû essentiellement au fait que l'on soit encore dans des priorités liées à la mise à niveau du secteur. Mais la tendance devra vite s'inverser parce

que nos entreprises sont conscientes du caractère important et indispensable de l'innovation pour être plus compétitives et mieux faire face à la concurrence. En tout, le CERIMME, dont la vocation est tout sauf lucrative, sera toujours là pour les accompagner aussi bien dans le perfectionnement des RH que dans la mise en place de politique R&D et innovation.

Quels sont les besoins des entreprises en matière de formation ?

Il faut distinguer trois niveaux de besoins. Il y a la formation initiale, la formation continue et la formation perfectionnement. A travers le CERIMME, nous agissons au niveau de la formation perfectionnement. Nous intervenons également au niveau de la formation continue en partenariat avec l'OFPPPT. Pour ce qui est de la formation initiale, il est nécessaire d'agir pour permettre une meilleure adéquation avec les besoins du marché. Aujourd'hui, les entreprises peinent à trouver des métrologues, soudeurs ou assembleurs qualifiés. Cela risque de s'accroître car le secteur est de en plus en plus réglementé et la liste des normes à respecter ne cesse de s'allonger chaque jour. Ainsi, pour certains métiers, il ne suffit plus d'avoir un diplôme, il faut en plus avoir des certificats spécifiques.

« NOUS ASPIRONS A UN MAROC INDUSTRIEL »



En sa qualité de représentant des entreprises du secteur, la FIMME joue un rôle important. Une légitimité qu'elle doit essentiellement à son engagement pour la défense des intérêts des professionnels et aux acquis réalisés pour ses adhérents. Abdelhamid Souiri, président, détaille ici les axes stratégiques autour desquels la fédération structure son action.

Quelle évaluation faites-vous de votre Fédération ?

La légitimité repose notamment sur l'ancienneté de sa création, avec plus de 60 ans d'accompagnement des mutations économiques et sociales, et sur la contribution considérable des secteurs qu'elle représente dans l'économie nationale. Ainsi, en partenaire de l'entreprise, la FIMME développe son expertise sociale, économique et bientôt juridique et fiscale pour la mettre au service des opérateurs du secteur. Si elle apporte en toute transparence son concours à l'élaboration de textes normatifs et réglementaires, elle aide aussi à mettre à niveau les compétences humaines par l'approche de la formation continue, l'apprentissage par alternance et veille à l'adéquation entre les besoins de l'entreprise et l'orientation de la formation, en collaboration avec l'OFPP.

Quels sont les axes prioritaires de votre action ?

Nous travaillons sur plusieurs axes prioritaires au quotidien.

A titre d'exemple, les axes de la formation et de l'intégration industrielle des entreprises de notre secteur dans les grands chantiers sont fondamentaux dans notre vision.

Par ailleurs la FIMME est impliquée dans la formation des ressources nécessaires aux nouveaux métiers de l'électricité propre, afin de mieux servir notre secteur dans ce domaine. En effet, la FIMME est un acteur majeur dans la création de trois instituts dédiés à la formation des compétences de demain, dans le domaine des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique.

Disposez-vous d'une stratégie et d'un plan d'actions bien définis pour la mise en œuvre de ces axes ?

La notion de résultat nous interpelle aussi dans nos responsabilités associatives. Nous avons une vision claire et une stratégie bien concertée au sein de notre comité de gestion. Chaque axe repose sur une structure, doté des moyens nécessaires à sa mise en œuvre et est accompagné d'un plan d'actions aisément mesurable.

Votre secteur peine à avoir ses contrats-programmes au même titre que d'autres ?

Les pouvoirs publics sont à nos côtés et résolument disposés à nous accompagner.

Avec l'essor et l'épanouissement de métiers comme la construction métallique, la sidérurgie et, aujourd'hui, l'éolien et le solaire, il est temps de parler de contrat-programme pour notre secteur. Nous sommes en phase d'élaboration d'un projet de contrat-programme pour l'accompagnement des exportateurs de notre secteur.

Qu'entendez-vous entreprendre comme actions pour recouvrer la reconnaissance réclamée ?

Cette difficulté puise sa source dans sa spécificité et sa diversité (secteur transverse). Nous avons compris que c'est à nous de faire l'effort en question pour être reconnus, afin d'être mieux accompagnés par les pouvoirs publics.

La reconnaissance aujourd'hui est un mal du passé, nous sommes partenaires avec les pouvoirs publics sur beaucoup de chantiers, tels que le projet de l'intégration économique de notre secteur dans les projets de

l'énergie propre, le Train à Grande Vitesse, la mise en place de trois instituts de formation dans les domaines énergétiques. Et bien d'autres projets à caractère technique et promotionnel comme le CERIMME ou la BNSTP.

Que comptez-vous faire avec l'ouverture du marché sur la concurrence internationale ?

Aujourd'hui, nous assistons à un courant d'exportation loin d'être négligeable et qui concerne aussi bien les biens d'équipements que les services.

Notre secteur est inscrit depuis un certain temps déjà dans la globalisation et a beaucoup œuvré pour sa mise à niveau, même s'il reste toujours quelques chantiers à finaliser.

Exporter, qu'est-ce que cela peut rapporter lorsque l'on est bien servi chez soi ?

Nous aspirons à un Maroc industriel, acteur régional voire international. Le marché marocain reste attractif, certes, mais pas suffisant pour que nos entreprises puissent exister économiquement et porter haut et fort les ambitions de notre pays.

Article publié sur « Le Soir » Le 15 Decembre 2011,
relatif à la stratégie à l'export de la FIMME.
Par Mohamed MOUNJID

LA STRATEGIE A L'EXPORT DE LA FIMME

Une récente étude sur les industries métallurgiques, métalliques et électromécaniques (IMME) indique que le chiffre d'affaires sectoriel devrait atteindre, à l'horizon 2015, plus de 70 milliards de dirhams. Un chiffre non compris dans les objectifs de Maroc Export Plus.

Les IMME prennent leur sort en main

La stratégie nationale de l'export compte atteindre, en 2015, 114 milliards de dirhams de chiffre d'affaires n'incluant pas celui des IMME.

Le secteur des industries métallurgiques, métalliques et électromécaniques (IMME) semble être le parent pauvre de l'industrie nationale. Pire, les IMME ne font pas partie prenante de la stratégie Maroc Export Plus, pour ne citer que le volet promotion. C'est ce qui ressort, en gros, d'une étude réalisée récemment sur le secteur.

À en croire la Fédération des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques (FIMME), le chiffre d'affaires de la filière industrielle devrait atteindre, à l'horizon 2015, plus de 70 milliards de dirhams, au lieu des 7 milliards de dirhams valeur aujourd'hui. La fédération précise également, notamment à l'occasion de la 21e rencontre annuelle du CMC, tenue à Casablanca, que le chiffre d'affaires estimé à 114 milliards de dirhams, que la stratégie

nationale de l'export compte atteindre en 2015, n'inclut pas celui des IMME. Ce secteur, censé être le noyau dur de toute politique industrielle, est pratiquement exclu des objectifs de l'ambitieuse stratégie industrielle Émergence.

L'Afrique, un potentiel prometteur

Ne cédant pas à la négligence et l'insouciance des officiels, les industriels marocains semblent être résolus à prendre leur sort en main pour aller de l'avant, à grand pas. D'ailleurs, les résultats de l'étude

sectorielle portent à croire que le taux de croissance de l'activité sur l'espace temporel projeté se situerait dans une fourchette variant entre 20 % et 30%. Une tendance tirée essentiellement par les performances à l'export. Cela est d'autant plus défendable que la stratégie d'internationalisation des IMME est davantage prometteuse. Des marchés cibles ont été identifiés.

Sur la liste figurent l'Union européenne, les États-Unis, la Russie... sans oublier bien sûr l'Afrique, un gisement de croissance auquel croient amplement les professionnels. Les initiateurs de

l'étude recommandent, entre autres, une réadaptation de l'offre exportable aux nouvelles données du marché mondial. C'est ainsi que 8 projets destinés à améliorer les ventes à l'étranger ont été fixés.

À souligner que la part des exportations marocaines sur le marché européen (1 411 milliards de dollars) ne représente que 0,06 %. A l'échelle mondiale, elle avoisine les trois centièmes seulement. Encore du travail à faire, surtout que le volume des investissements ne dépasse guère les 2,7 milliards de dirhams. Ne serait-ce que sur le volet innovation, les experts prônent de développer 8 filières d'excellence.



L'INDUSTRIE DU METAL Y CROIT DUR COMME FER

Il s'agit d'une première réponse à l'appel des exportations. Cette dernière provient des industries métallurgiques, mécaniques et électromécaniques (IMME) qui briguent la place de bon élève, réactif, de la classe des «exportateurs marocains». Au moment où le Centre Marocain de Conjoncture (CMC) tirait la sonnette d'alarme sur le manque à pallier en matière d'exportations, la Fédération regroupant ces secteurs (FIMME) annonçait déjà une nouvelle stratégie pour conquérir les marchés étrangers. Celle-ci permettrait d'enregistrer un chiffre d'affaires de 70MMDH. Le projet semble, de prime abord, ambitieux, et la stratégie qui l'accompagne ne l'est pas moins. «Ce chiffre n'est pour ainsi dire que le

résultat du recensement des multiples opportunités que le secteur est à même de concrétiser et qu'il s'agira d'exploiter en bonne intelligence», explique Abdelhamid Souiri, président de la FIMME. Plus concrètement, la stratégie qui sera incessamment conduite par le secteur repose sur un grand chantier composé de 6 axes principaux. Chaque axe comportant à son tour 3 à 8 projets complémentaires et totalement indépendants. Globalement, les projets identifiés seront donc au nombre de 36. Selon Abdelhamid Souiri : «*Tous verseront dans le sens de la préparation du secteur afin d'être mieux outillé dans le contexte de la mondialisation*». Au menu, études de compétitivité, veille informationnelle, cadre réglementaire, marketing et

commercial, ressources humaines et développement des compétences. À travers ce point, la FIMME semble avoir saisi l'intérêt du travail en amont afin de permettre un meilleur éventail d'exportations sur des marchés plus diversifiés. Cette vision rejoint celle d'Abdellatif Maâzouz, ministre du Commerce extérieur sortant. Ce dernier avait, en effet, annoncé la semaine dernière, un taux de couverture de 70% en 2010 avec de plus amples avantages douaniers pour les exportations à destination de l'Europe, à partir de 2012, et des Etats-Unis, à partir de 2015 (cf. www.lesechos.ma). Si la première puissance mondiale continue malgré tout de présenter un potentiel d'importations assez important, l'Europe est le grand réfractaire du moment et c'est à juste titre là où la «stratégie d'internationalisation» des IMME risque de bloquer.

Les IMME à la conquête de l'Afrique

Malgré la conjoncture économique difficile, l'Afrique continue de cibler les marchés traditionnels tels que la France ou encore l'Espagne. À ceci Abdelhamid Souiri répond : «*Notre stratégie passe par un développement de l'offre, sa compétitivité, sa diversité et surtout par notre adaptation aux exigences de la demande, à la fois en termes qualitatif et financiers*». Pour l'heure, si les professionnels

du secteur parviennent à présenter une bonne alternative à L'Union Européenne, en offrant des produits de bonne qualité, novateurs et à coût raisonnable, la tâche ne relèverait probablement pas de l'impossible. La FIMME annonce qu'un travail se fait déjà dans ce sens puisqu'elle agit pour accroître la valeur ajoutée de l'offre IMM Maroc, tout en faisant sa promotion auprès des marchés cibles avec une attention particulière accordée à la compétitivité du tissu. Ces toutes prochaines années, à savoir les années 2013 et 2014, seront vraisemblablement cruciales puisqu'elles coïncideront avec l'amorce des projets de diversification de l'offre et des marchés. Selon la FIMME, «*une des priorités est de développer la place du Maroc sur des marchés atypiques et à fort potentiel, tels que les USA, les Emirats Arabes Unis ou encore le Royaume-Uni* ». Dans cette volonté d'ouverture et d'expansion, l'Afrique reste plus que jamais un partenaire privilégié. Le Continent est, en effet, en plein développement et les chantiers structurants y sont très présents. D'où l'utilité de l'offre IMM Maroc qui, de par sa proximité et la disponibilité en termes logistiques, peut devenir le principal marché d'approvisionnement des pays africains. Cette destination suscite en apparence un grand intérêt parmi les professionnels du secteur qui voient





en ceux-ci «un marché prometteur», dans lequel nos projets substantiels qui touchent à l'énergie, aux cimenteries et à de grands chantiers structurants, pourraient leur faire appel.

Une valorisation de l'offre Maroc

Pour conquérir ces marchés, encore faut-il présenter une offre cohérente et suffisante. C'est, dans ce sens, que la nouvelle stratégie de développement des IMME à l'export prévoit de diminuer l'exportation des déchets, des débris, des ferrailles et des autres produits bruts, au profit des demi-produits et des produits finis. Selon les données chiffrées fournies par la FIMME, le chiffre d'affaires de l'exportation des déchets serait réduit de moitié, passant de 160 MDH en 2008 à 80 millions à l'horizon 2015. Ceci se ferait au profit des demi produits qui totaliseront un chiffre d'affaires à l'export de près de 1,5 MMDH en 2015, contre 190 MDH en 2008. Les produits finis constitueront le centre névralgique de cette stratégie

de développement puisqu'ils présenteront, selon les prospections de la FIMME, un chiffre d'affaires de près de 5,5 MMDH en 2015 (la plus grande part du CA total), contre 350 MDH en 2008. Dans ce souci de réadaptation de l'offre exportable et afin d'améliorer les ventes à l'étranger, 8 projets y seront consacrés. Ces derniers entrent tous dans le cadre d'un axe baptisé «marketing et action commerciale». Ils concernent essentiellement l'organisation de missions de prospection, les lancements d'événements internationaux, les rencontres B to B, la création de consortiums d'exportateurs IMM, et la mise en place d'un espace sur notre site web visant à consolider leurs promotions. (cf. www.lesechos.ma) À travers ces accompagnements d'ordre promotionnels, sur lesquels repose l'avenir de la stratégie nationale de l'export, l'objectif de la FIMME est de créer «une série de synergies visant à galvaniser les énergies de nos industriels». Dans cette optique, la FIMME prévoit la mise en place d'un club d'exportateurs IMM,

accompagné de «Country days» sur les marchés ciblés, dans le but de mieux faire connaître les attentes et les exigences de ces marchés pour construire une offre cohérente et adaptée à la demande.

Promouvoir l'excellence

Le volet innovation sera placé au cœur de la stratégie nouvelle. L'action envisagée semble être assez large puisqu'elle concerne aussi bien le volet financier, par l'accompagnement de certaines entreprises à souscrire au programme IMTIAZ (dans le cadre de la modernisation de leur outil de production), que le volet technique ainsi que la recherche et le développement. Encore une fois la FIMME semble vouloir buter en touche pour gagner du terrain. Consciente de l'importance que revêt la R&D dans le modèle de croissance économique que tend à adopter l'économie nationale, la fédération des industries métallurgiques, mécaniques et électromécaniques y consacre 8 filières d'excellence pour les IMM. Ces dernières concernent essentiellement la sidérurgie, la

chaudronnerie et la construction métallique, les métiers du tube et des profilés, la fonderie, l'usinage, les meubles en métal, les machines et équipements mécaniques et la réparation navale. Tout porte donc à croire que le secteur est sur les rails d'un possible développement de son potentiel à l'export. Pour l'heure, l'exécution de ce programme ambitieux nécessite un financement que la FIMME espère concrétiser moyennant un accord cadre.



EDITION DE « MAROC I.M.M.E »

Edité en partenariat avec l'Agence PRECOM, cette publication verra le jour fin mars 2012 et recensera l'ensemble des entreprises des secteurs métallurgique, mécanique et électromécanique.

Cet annuaire s'adresse en priorité à tous les partenaires de notre fédération et sera diffusé à 5.000 exemplaires, sous format papier et CD. De plus, il sera téléchargeable sur notre site web.

Il sera également distribué à l'occasion des salons nationaux et internationaux auxquels participe la FIMME.

Le contenu rédactionnel et photographique se veut utile

et de qualité, afin qu'il puisse être lu et conservé par des professionnels à fort pouvoir décisionnel.

Une distribution gratuite auprès

• de tous les intervenants professionnels dans les métiers des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Électromécaniques au Maroc et à l'étranger

• des ambassades, consulats, banques, assurances, CRI et tous les partenaires de la FIMME

• de l'ensemble des fournisseurs de la profession, des chambres de commerces et des institutions étatiques

• des professionnels nationaux et étrangers lors des salons au Maroc et à l'étranger

Une large diffusion

Une ouverture sur l'international

Un ouvrage haut de gamme



Un annuaire complet

Un outil de travail indispensable

Une communication extrêmement ciblée

Pour toutes vos insertions publicitaires sur «MAROC I.M.M.E», veuillez contacter :

FIMME : 2, lotissement Al Hadika - 3ème étage, appartement n° 46,
Centre commercial Al Hadika - Ain Sebaâ - Casablanca - Maroc
Tél.: +212 (0) 5 22 35 13 03 / 07 - Fax : +212 (0)5 22 35 12 38
fimme@menara.ma - www.fimme.ma

OU

PRECOM : 332, Bd. Brahim Roudani 4ème étage - Maârif Casablanca
Tél.: 05 22 23 66 50 / 05 22 23 66 81 - Fax : 05 22 23 67 40
E-mail : precom@menara.ma - Site Web : www.precom.ma