

**DISCOURS DU PRESIDENT**  
**2<sup>èmes</sup> ASSISES NATIONALES DE L'EXPORTATION**

Le secteur des IMME était peu ou pas connu il y a 10 ans, probablement par méconnaissance des potentialités réelles. Après concertation avec mes amis Présidents de ses différents secteurs, je voudrais vous apporter les conclusions de nos entretiens.

Le secteur des IMME représente 18% du PIB industriel et emploi, 80.000 personnes. La croissance est de l'ordre de 9% sur les 5 dernières années. Le secteur représente 5 à 8% de nouvelles créations d'emplois.

Un chiffre d'affaires de l'ordre de 45 milliards de DH. Les exportations du secteur représentent 12 milliards de DH, dont 60% sont réalisées par le secteur électrique et électronique, qui réalise une croissance annuelle de 15%.

Le secteur IMME exporte des produits, mais aussi des services (cas des cimenteries, exemple en Afrique, Ports Africains).

Il faut aussi noter l'importance de la présence dans les salons internationaux comme le Midest, Automekanica, le Bourget en partenariat avec le CMPE.

**POINT. N°1 ET POUR TOUS NOS SECTEURS D'ACTIVITES :**

- Il y a un manque en formations continues dans des métiers techniques en Ressources Humaines. qualifiées.

Pour le secteur aéronautique, il y a absence de ressources humaines qualifiées dans ce domaine. Les industriels du secteur n'ont pas beaucoup de temps pour former en interne. Pour les autres secteurs, nous remarquons la non disponibilité de formations continues adéquates.

**Solution :** Lancer, de toute urgence les 3 centres dédiés aux IMME, Aéronautique et l'Automobile.

3 Etudes ont été lancées par les 3 secteurs en partenariat avec le SEFP pour l'opportunité de création de Centres spécialisés pour les 3 secteurs et ce en partenariat avec l'OFPPT.

Pour mémoire, le secteur IMME. Développe la certification des compétences avec ses partenaires : l'OFPPT et l'Union des Industries de la Métallurgie Française.

## **POINT. N°2**

### **POUR LE SECTEUR AUTOMOBILE**

L'application à la lettre par le Maroc des accords de Libre Echange avec nos amis des pays Arabes. En contre partie, ces même pays nous posent de gros problèmes dans l'application de ces accords.

L'opérateur marocain se retrouve dans un véritable dédale d'autorisations complémentaires, taxes, quotas... du commerce intérieur.

Le Maroc se comporte comme le bon élève de ces accords, alors que des Pays comme la Tunisie et l'Egypte exportent 4 à 5 fois plus qu'exporte le Maroc vers ces 2 pays.

Aucun problème avec l'Europe, on vient d'exporter plus de 300 véhicules LOGAN. Une fois les accords signés, on peut exporter comme une lettre à la poste.

## **POINT N°3**

Besoin également de développer la R & D, à l'échelle nationale, on ne peut que se réjouir, de notre Centre de Recherche des IMME « CERIMME » opérationnel depuis Septembre 2006, la signature d'une convention avec son homologue « CETIM » est prévue. La R & D est un levier incontournable pour le développement de l'export

### **POUR LE SECTEUR ELECTRONIQUE**

Il perd en partie sa compétitivité à cause principalement de la concurrence fiscale adoptée par certains Pays très proches comme la Tunisie.

Ces pays n'hésitent pas à défiscaliser en partie la masse salariale.

Notre secteur Electronique souffre de cela et souhaite qu'un geste se fasse dans ce sens.

### **POUR LE SECTEUR METALLURGIQUE**

Non disponibilité de la Matière Première localement, elle est exportée au détriment de l'Industrie Métallurgique.

Une étude est en cours de finalisation, elle doit déterminer quelles sont les conséquences de l'exportation massive des déchets de produits métallurgiques et quelles solutions on devrait adapter.

### **COÛT DE L'ENERGIE**

Le coût reste à un niveau encore élevé, nous étudions ce dossier avec la CGEM.

Enfin, je partage et je remercie M. ABOUYOUB d'avoir rappelé le besoin plus qu'indispensable d'avoir dans notre pays des associations fortes pour qu'elles deviennent de véritables partenaires de coopération et de force de propositions. Pour cela, elles ont encore besoin de moyens humains et financiers, il faut plus de budget pour faire briller leurs secteurs respectifs. Je salue M. DOURI qui dit que l'Etat ne donne pas suffisamment d'argent à la promotion sectorielle et il est plus qu'évident que nos associations disposent aujourd'hui de stratégies économiques, d'une vision (on sait où l'on veut aller)

Le défi est dans la rapidité et la qualité de la proactivité de nos entreprises face au marché mondial.

Le défi est aussi dans la coordination, la communication, et dans la qualité du travail que l'on peut réaliser ensemble.

Je vous remercie.