

Les Éditions de La Gazette

58, avenue des FAR, Tour des Habous
13ème étage, Casablanca 20000, Maroc
Tél : 0522 54 81 50 à 52
Fax : 0522 31 89 94

DIRECTION

Président directeur général
et directeur de la rédaction
Karim Lahlou

Direction de la rédaction
Adil Lahlou, Raïk Lahlou, Jamal Berraoui

Conseillers

Mohammed Ennaji
Samir Sobhi

Secrétaire de rédaction
Adama Sylla

RÉDACTION

Moueddine El Abbassi, Hayat Gharbaoui, David
Jeremie, Badia Khalid, Nawal Maftouh, Saloua
Mansouri, Mar Bessine, Nofay, Michel Roussel,
Karim Touach

CORRESPONDANTS

Brahim Bouid (Agadir-Souss), Ahmed Zouine
(El Jadida-Safi-Abou Doukkala), Mohamed
Lebbihi (Kasbat Sraghinas-ti haouz), Mohjoub
Taïbi (Sengueri-Rhammas), Jawad Rami (Fes-
Doukkala-Meknes-Tafilalet), Abdelmajid Tanani
(Agadir-Meknes-Tafilalet), Marjoud Anasir (Sahara),
Ahmed Lamin (Tadroun Nord-Sabti), Zahreddine
Taybi (Duda-Orientale), Karima El Harrati
(Ouarzazate-Massa Draa)
Traduction et rewriting : Omar El Anouari

Correspondante à Paris : Nawal Lachgar

Experts & consultants
Najib Salim, Habib Adil, Mohamed Ameskane,

MAQUETTE
New Publicity

PAO
Mohamed Douhadi - Saad Faquih

PHOTOS
Taoufik Mouenniss
Ahmed El Ouani
AFP
AC PRESS

RÉVISION
Latifa Ejjawi, Larbi Alaoui

PUBLICITÉ
New Publicity
58, avenue des FAR, Tour des Habous
14ème étage, Casablanca 20000, Maroc
Tél : 05 22 54 81 53 à 57
Fax : 05 22 30 97 07 - 05 22 30 09 90
E-mail : publicite@new-publicity.com

ABONNEMENT ET DIFFUSION
Yassine Dina
infos@leseditionsdelagazette.com
tel : 05 22 54 81 97

IMPRESSION
IMPRIMERIE, Casablanca

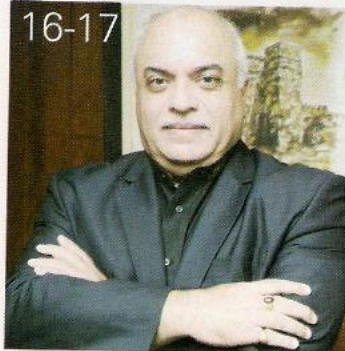
DISTRIBUTION
Maroc : Sociepress
France : Prestalis

Dépôt légal : 02/2004
ISSN : 1114-7458

Tirage : 20.000 exemplaires
www.challenge.ma



16-17



56-57



48-50



26-27



SCANNER 6-12

ECLATS DE VOIX 14

La supplique du
parlementaire !
L'art et la manière
Par Mohamed Ennaji

INTERVIEW 16-17

D. Pishu Tulsidas
Glanchandani Ifergan,
président de la World United
Chambers Of Commerce And
Industry (WUCCI)
"Pour nous, le Maroc,
c'est un milliard de
consommateurs!"

DOSSIER 14-29

R&D et innovation
Enfin, la prise de
conscience!

ÉCONOMIE 26-30

Festival WorldFest
L'artisanat marocain
courtise le Texas

Economie
Les «frustrations» du
gouvernement sortant

Délais de paiement
Une loi de plus dans le
Code de commerce ?

Bassima Hakkaoui,
présidente de l'Organisation
des Femmes de la Justice et
du Développement
Priorités à la bonne
gouvernance et aux
secteurs sociaux!

BUSINESS 32-41

Automobile
Fiat sur les plates bandes
de Renault et PSA
Peugeot-Citroën

Shopping
Les déboires de Lancel
Maroc

Tourisme
Comment l'ONDA veut
relancer sa nouvelle zone
hôtelière

Entrepreneuriat
Un pack pour bien se
lancer

Filière laitière
Yoplaît au Maroc en 2012

E-commerce
Qui achète sur Internet ?

Retraites complémentaires
Un potentiel encore inexploité

Téléphonie
La guéguerre des smartphones

Environnement
La panacée des énergies
alternatives

Yasser Nejjar, président
de Soukaffaires.ma
Web expert depuis 2000

FINANCE 42-44

La semaine de la Bourse
Tous les pronostics
déjoués

Sociétés cotées
Les valeurs de la semaine

Banques
Attentisme prévu pour ce
dernier trimestre !

POLITIQUE 46

Poing sur les "i"
Incohérence occidentale
Par Jamal Berraoui
Les scénarii de l'après 25
novembre

INTERNATIONAL 47

Algérie Economie : l'année
2012 s'annonce difficile

MAGAZINE SOCIÉTÉ 48-53

Religion Le dangereux jeu
des nouveaux croyants
Safi : ville martyre

CULTURE 54-55

Photographie Hamadi
Ananou : le retour !

SPORT 56-57

DUEL(S) AU SOLEIL
Par Najib Salmi

AUTOMOBILE 58-61

WTCC
Marrakech ouvre le bal
Nouvelle Lancia Thema
Echange de bons procédés



Immobilier

SELEKTIMMO.COM ET L'ARGUS
DE L'IMMOBILIER

D. Pishu Tulsidas Glanchandani Ifergan,
président de la World United Chambers Of Commerce And Industry (WUCCI)

“Pour nous, le Maroc, c'est un milliard de consommateurs!”

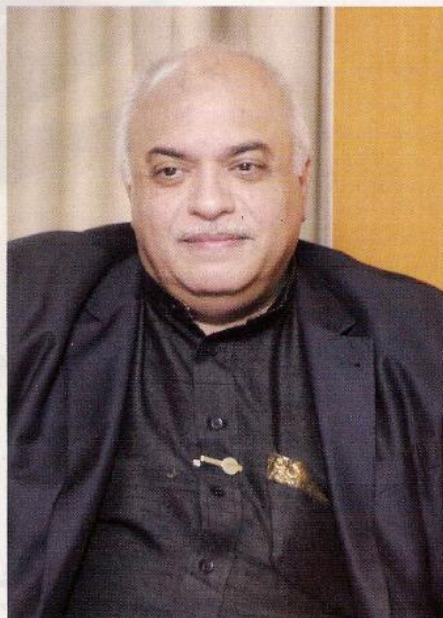
Avec un carnet d'adresses très étoffé qui permet de mettre en relation les hommes d'affaires, essentiellement d'Asie, avec ceux du Maroc, la World United Chambers Of Commerce and Industry (WUCCI) ambitionne de faire du Maroc une plateforme commerciale ouverte sur l'Afrique et l'Asie grâce à ses multiples accords de libre-échange. PROPOS RECUEILLIS PAR **NAWAL MAFTOUH**

Challenge. Une délégation ministérielle indienne accompagnée d'une trentaine d'hommes d'affaires devrait bientôt arriver au Maroc. Quelle est la raison de cette visite ?

Pishu Ifergan. Après avoir mené plusieurs manifestations en Inde pour le Maroc, nous avons décidé, à travers ce biais de promotion continue, d'organiser une série de missions commerciales au Maroc en faveur d'entreprises indiennes désireuses d'investir ici et de se répandre en Afrique. La mission qui était initialement prévue pour la période du 10 au 14 octobre à Casablanca a été reportée au mois de novembre à cause de contraintes liées à l'agenda de certains officiels. C'est l'Etat du Karnataka, leader mondial de la technologie informatique, qui devrait présider cette délégation.

C. L'arrivée d'une aussi importante délégation au Maroc signifie-t-elle que la WUCCI y a déniché des opportunités commerciales parmi les plus intéressantes ?

P.I. Vous voulez savoir pourquoi la WUCCI a retenu le Maroc ? Je vais vous le dire. C'est ma double nationalité marocaine et indienne qui me donne des affinités avec les deux marchés. Ensuite, c'est que les opportunités qu'offre le royaume sont importantes, tant au niveau de ses propres potentialités et de sa stratégie de développement qu'au niveau de son statut de champion du libre-échange avec l'Union européenne, la Turquie, la Tunisie, l'Egypte, la Jordanie et les Etats-Unis. Il joue également le rôle de porte ouverte sur l'Europe des 25 et sur l'Afrique en



particulier.

C. Que représente alors le Maroc pour l'Inde et vice-versa ?

P.I. Le Maroc, compte tenu de ses atouts politiques, économiques et humains et en tant que pays carrefour doté aujourd'hui d'une infrastructure hautement stratégique telle que Tanger Med, peut facilement trouver sa place aussi bien sur le marché indien, chinois qu'euro-péen. En tant que plateforme d'expansion vers l'Afrique, le Maroc est disposé à offrir les meilleures conditions et avantages

SON PARCOURS

→ Cet homme d'affaires indo-marocain est né au Maroc au sein d'une famille de textile. Il baigne dans une double culture et rejoint la France après son bac pour des études supérieures. Il revient au Maroc en 2009 en tant que président de la WUCCI et un an plus tard, met en place la division Afrique à Casablanca. Il cumule en même temps le poste de consul honoraire de la république de Gambie.

SON ACTUALITÉ

→ La WUCCI organise en novembre, en partenariat avec la Fédération indienne d'Importateurs et des Exportateurs (FIEO), une mission commerciale indienne au Maroc avec la présence du ministre du Commerce des moyennes et grandes industries de l'Etat du Karnataka.

aux opérateurs étrangers qui viendraient monter des projets avec leurs homologues marocains. De son côté, l'Inde dispose d'un potentiel de développement immense. Celui-ci se présente au Maroc comme un formidable réservoir d'expansion insuffisamment exploré, tant à l'import qu'à l'export, qu'en matière d'investissements multiformes pouvant intéresser les deux pays.

C. Quels secteurs marocains attirent particulièrement les hommes d'affaires indiens ?

P.I. Je dirais les secteurs les plus porteurs comme l'énergie, le solaire, l'électronique, l'environnement, l'infrastructure, l'agroalimentaire, les télécoms ou encore la biotechnologie et bien d'autres. La participation de nombreux industriels indiens lors de cette mission commerciale devrait aboutir sur des investissements dans divers secteurs de l'industrie marocaine avec pour but de les étendre à l'Afrique, sous-couvert des accords de coopération Sud-Sud.

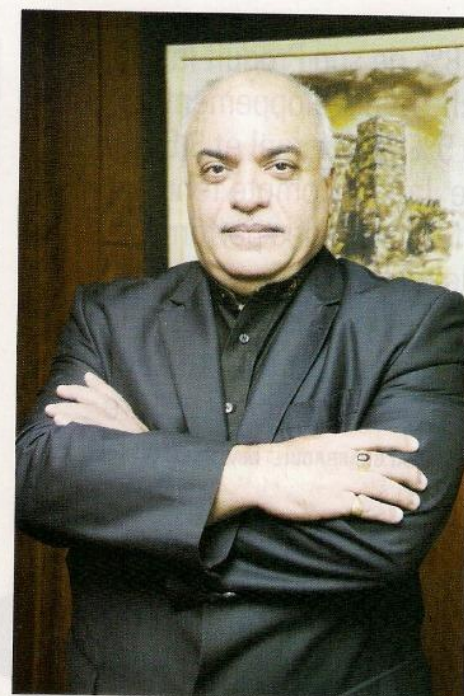
C. Parlez-nous un peu plus de la WUCCI !

P.I. La WUCCI est un consortium de chambres de commerce privées et publiques appartenant à plusieurs pays d'Asie, d'Europe, d'Amérique et d'Afrique. Nous jouons le rôle d'agence de recherche de fonds financiers pour l'achat de biens d'équipement, mais également la mise à niveau et le développement des entreprises. Mais nous avons surtout comme objectif de promouvoir les échanges commerciaux et de services, de développer les investissements industriels et d'encourager toute forme de coopération et de création de projets en joint-venture. Notre force, c'est notre réseau de contact mondial qui facilite la mise en relation avec des partenaires, publics ou privés, possédant une offre avec d'autres qui sont en demande.

C. Quels sont les projets que vous avez déjà réalisés au Maroc ou qui sont en cours ?

P.I. Aujourd'hui, nous avons développé depuis plus d'un an déjà l'exportation d'huile d'olive marocaine en Inde avec la société CHCI de Meknès. Ce qui est également le cas de l'huile d'argan et de la semoule de couscous ou encore du textile. D'autres projets sont à l'étude tels que la production de la soie de bout en bout, l'implantation d'unités de fabrication de panneaux solaires ou encore l'exploitation et la restauration minières. Nous pensons également à l'investissement dans le domaine de l'industrie aérienne et dans d'autres domaines de technologie à forte valeur ajoutée. Nous sommes aussi en train de travailler sur le lancement d'une chaîne de restaurants marocains en Inde.

C. Pouvez-vous nous citer certaines entreprises indiennes désireuses d'investir au Maroc ?



Aujourd'hui, nous avons développé depuis plus d'un an déjà l'exportation d'huile d'olive marocaine en Inde avec la société CHCI de Meknès.

P.I. Plusieurs multinationales indiennes se sont dirigées vers la WUCCI afin d'étudier les meilleures possibilités de créer et d'établir une plateforme d'échanges win-win au Maroc. Je peux vous citer Bahrats Electronics, société spécialisée dans la fabrication des produits électroniques de pointe pour les forces armées. Nous avons également Hindustan Aeronautics et Hindustan Motors, ainsi que l'Indian Oil Corporation ou le groupe Sonalika, parmi les plus grands fabricants de tracteurs en Inde. Ce dernier est le plus intéressé par une implantation au Maroc pour sa partie montage. Mais il y en a encore plusieurs

qui espèrent conclure des contrats bilatéraux avec des partenaires marocains lors des rencontres B2B prévues.

C. Si l'on imagine que tous les secteurs seront représentés, qu'en est-il de la production cinématographique ? Peut-on envisager une délocalisation de Bollywood au Maroc ?

P.I. (rire) Vous commencez à penser comme un membre de la WUCCI ! Oui, en effet, tout est envisageable et nous avons même un opérateur dans ce domaine qui devrait se joindre à notre mission commerciale.

C. Voudriez-vous nous dire concrètement où se situe l'action de la WUCCI ?

P.I. Nous avons lancé en collaboration avec le secteur d'investissement financier indien un Fonds de développement Afrique Post 2012-2015. Ce

Fonds est destiné à un groupe de pays dont le Maroc. Il devrait permettre de développer les industries locales, mais également de mettre à niveau leurs installations ou de les équiper en machines, entre autres. La seule condition, c'est que ce matériel provienne de l'Inde. Nous aiderons les industries concernées à bénéficier de conditions de financement intéressantes à hauteur de 60% à 80% du montant des biens d'équipement achetés en Inde. Nous proposons à toutes les entreprises marocaines désireuses de collaborer avec des entreprises indiennes, soit en joint-venture ou avec des projets d'import-export, de jouer le rôle d'interface avec les institutions financières étatiques et privées indiennes.

C. Le printemps arabe n'a-t-il pas eu d'effets négatifs sur les relations éventuelles avec le Maroc et l'Inde ?

P.I. Quand un investisseur Indien se tourne vers l'Afrique, il voit tout d'un œil négatif forcément. Mais nous, à la WUCCI, nous sommes là pour rendre sa vision positive. Le Maroc n'a rien à voir avec le reste de l'Afrique. Il est très équilibré, que ce soit d'un point de vue politique ou économique. Et c'est le message que nous véhiculons à l'étranger. ■