

# **Analyse du secteur automobile marocain**

## **Présentation du secteur**

L'industrie automobile marocaine représente près de 5% du PIB industriel, assure 14% des

Exportations industrielles et entraîne une grande partie de l'économie marocaine. Cette activité comporte plus d'une centaine d'entreprises dont près de 85 unités spécialisées entre constructeurs et équipementiers, occupant près de 20.000 personnes en emplois directs.

L'activité de montage des véhicules particuliers et utilitaires légers s'identifie pratiquement à

La Somaca qui assure actuellement, après l'échéance de la convention de la voiture économique avec Fiat, le montage des marques Citroën et Renault pour les véhicules utilitaires légers.

Cette société assurera également l'assemblage de la marque Renault pour les véhicules

Particuliers à partir de l'année 2005, date de la mise en vigueur de la convention portant sur la nouvelle voiture économique L90.

Le montage des véhicules du poids lourd est assuré par les unités d'assemblage de marques

opérant au Maroc<sup>2</sup>. Par ces fabrications, la majorité des marques internationales est déjà présente sur le marché national. Tous ces véhicules sont importés en kit, et le taux d'intégration de pièces fabriquées localement est relativement faible. Il s'agit principalement de pneus, batteries et autres accessoires. Les pièces de rechanges sont également importées et distribuées par les distributeurs officiels. L'activité de carrossage est assurée par des carrossiers nationaux, en association avec des partenaires internationaux<sup>3</sup>. D'autres unités sont spécialisées dans la fabrication des équipements automobiles (filtres, amortisseurs, tuyaux d'échappement, pneumatiques, faisceaux de câbles...).

## **Performances du secteur**

Depuis 1996, date de lancement des projets des véhicules économiques, l'industrie automobile au Maroc a connu un nouvel essor de productivité et d'investissement. Sur le plan de la production, cette activité a connu une progression notable entre 1996 et 2003 avec un taux de croissance de près de 86% passant de 6.089 à 11.338 millions de dirhams.

Les investissements ont également connu une hausse de près de 348% avec un montant global d'un milliard de dirhams en 2003, contre 223 millions de dirhams en 1996.

La valeur ajoutée dégagée par ce secteur a connu une croissance de plus de 53% durant la

Même période passant de 1.960 à 3.001 millions de dirhams.

Les exportations du secteur ont connu une nette évolution durant la même période passant de 1.592,8 millions de dirhams en 1996 à 5.840 millions de dirhams en 2003, soit une hausse de 267%.

De manière générale, le secteur automobile marocain a connu une évolution positive sur la Période 1996-2003, due principalement au lancement des projets des véhicules économiques et à la mise en place d'un environnement fiscal favorable. Aussi, le développement qualitatif des entreprises du secteur en matière de certification a été à l'origine de cette croissance.

## **Evolution du marché**

Le marché automobile global a connu une progression positive durant la période 1996-2004 avec un taux de croissance moyen annuel de 4,5%. Sur le plan du montage local (CKD), plus de 165.000 véhicules économiques ont été produits, dont près de 93.000 voitures particulières.

De même, les importations des voitures d'occasion ont baissé à près de 11.362 véhicules en 2004, alors qu'elles atteignaient 94.000 unités en 1994 et 25.584 unités en 2000. L'importation du neuf (CBU) a également enregistré une tendance haussière en progressant de 8.903 véhicules en 1996 à 33.537 en 2004.

Quant au marché des poids lourds, il a stagné tout au long de la période 1996-2004 autour d'une valeur moyenne de 4.322 unités.

## **Evolution des ventes**

En dépit de la stagnation du montage local<sup>5</sup>, due à l'essoufflement du projet de la voiture économique Fiat, les ventes automobiles ont poursuivi une progression de 6% par an en moyenne, passant à 54.924 unités en 2004.

## **Analyse du secteur par type d'activité**

La présentation du secteur automobile marocain a permis de distinguer deux types d'activités y afférentes. La première consiste au montage local (CKD) des voitures particulières, des véhicules utilitaires légers et des poids lourds tandis que la deuxième porte sur la sous-traitance<sup>6</sup> automobile.

### **Montage local (CKD)**

Depuis 1996, la relance du montage local s'est appuyée sur la production de la voiture économique à travers le contrat conclu avec le constructeur italien Fiat. La production d'une automobile à un prix défiscalisé et suffisamment attractif pour capter une partie de la demande couverte essentiellement par les importations de voitures d'occasion, constituait la première étape d'une stratégie ambitieuse de développement du secteur. La seconde étape devait s'inscrire dans la stratégie d'un constructeur mondial tout en contribuant à la production à grande échelle d'une

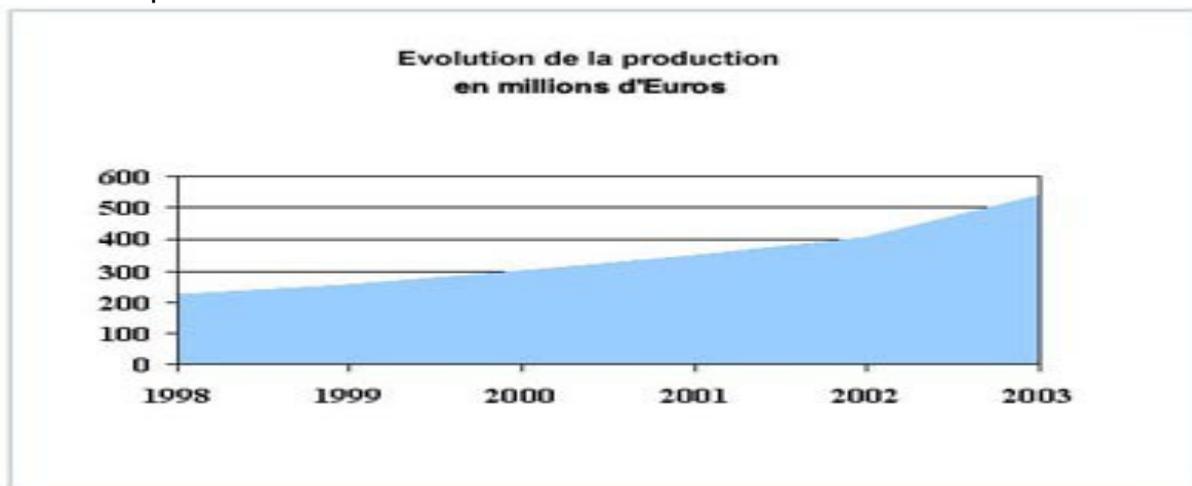
"voiture mondiale" conçue selon des modèles standardisés vendus au Maroc, mais aussi sur certains marchés régionaux, arabe et ouest-africain et, peut-être aussi, européen.

Dans cette perspective, le Maroc est bien entendu en compétition, à partir de l'année 2003, avec d'autres sites mondiaux ou régionaux (Espagne, Roumanie, Tunisie ou Egypte). En effet, les constructeurs cherchent à privilégier certaines plates-formes territoriales en raison non seulement des capacités d'absorption du marché intérieur mais aussi des potentialités qu'elles offrent comme pôles d'exportation vers des marchés importants proches. Ce serait probablement là certains des défis majeurs que devrait permettre de relever la prise en charge de la Somaca par le groupe français Renault.

### **Sous-traitance automobile**

L'industrie des équipements automobiles « sous-traitance automobile » est l'une des toutes premières industries au niveau mondial. Elle représente environ 1.300 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel, dont 25%, soit 300 milliards d'euros, sont réalisés sur le marché du rechange.

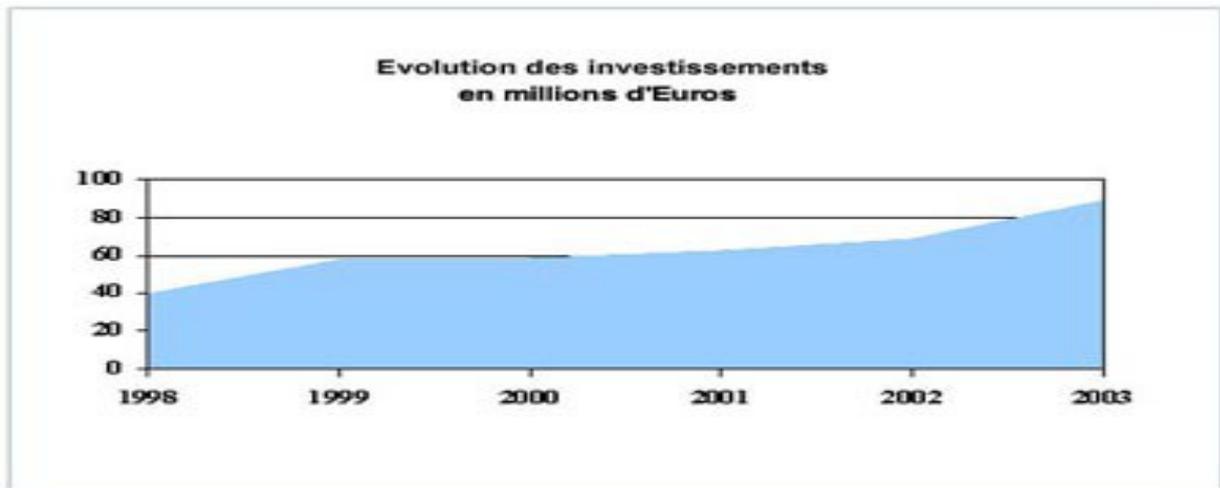
Depuis 1996, date de lancement de la voiture économique, la production des composants automobiles a augmenté passant de 200 à près de 700 millions d'euros en 2003, grâce à la montée en volume de l'intégration locale mais aussi suite à l'implantation de nouveaux équipementiers mondiaux au Maroc. Ces derniers sont positionnés sur des industries faisant appel à une main d'oeuvre qualifiée et intensive, tels que les faisceaux de câbles, les coiffes, l'assemblage des composants électroniques ...



**Source : Association Marocaine des Industries et du Commerce Automobile**

Les investissements en la matière ont connu une croissance soutenue grâce à l'implantation de nouveaux équipementiers de premier rang

soutenus par le fonds Hassan II pour promouvoir l'investissement dans le secteur. Ce fonds prend en charge les frais d'acquisition du terrain et des constructions respectivement à hauteur de 50% et 30% de leurs coûts.



**Source : Association Marocaine des Industries et du Commerce Automobile**

### ***Structure de la clientèle et des fournisseurs***

Selon une enquête réalisée par le Département de l'Industrie, les équipementiers marocains

Orientent leurs produits vers le marché local direct. Celui-ci absorbe 68% de leurs ventes, contre 73 % trois années plus tôt. Ce différentiel a été gagné principalement sur le marché direct de l'Union

Européenne où la part des ventes marocaines est passée de 13 % en 2000 à 19 % en 2003.

La structure des fournisseurs, quant à elle, démontre une relative stabilité sur les six dernières années, avec une prédominance des fournisseurs de l'Union Européenne. Selon des prévisions du MCI9, la part des fournisseurs marocains est appelé à augmenter dans les trois prochaines années.

### ***Concurrence et partenariat***

La concurrence subie par la sous-traitance est considérée comme liée essentiellement à

l'ouverture aux importations et aux pays concurrents. La contrebande, responsable notamment des grandes difficultés rencontrées dans le secteur, est considérée également comme un facteur important de concurrence. La concurrence vis-à-vis de la production de faisceaux de câbles s'exprime davantage à l'étranger, puisque cette production est orientée majoritairement vers l'export.

Concernant les partenariats étrangers, 37% des équipementiers marocains ont affirmé avoir déjà trouvé ou être à la recherche d'un partenaire étranger. Il y donc une grande disponibilité de ces entrepreneurs envers le partenariat international. Ce partenariat est, cependant, essentiellement

recherché pour des objectifs commerciaux (recherche ou pénétration de marché). En second lieu, il est recherché pour des motifs d'accès à la technologie et, en troisième position, pour un objectif de participation au capital (joint-ventures).

### ***Perception des besoins en appui et services/conseil***

Les besoins en informations, en conseil en technologie et en conseil sur la stratégie de mise à niveau, de même que les besoins en informations sur les marchés, aussi bien marocain qu'étrangers, sont apparus comme les plus importants.

Il est intéressant de constater que l'intérêt de la coopération avec des entreprises étrangères est considéré comme également un grand besoin. A l'opposé, la coopération avec des entreprises marocaines est plutôt minimisée en tant que besoin. Cela est confirmé, au demeurant, par l'appréciation rencontrée lors de cette enquête qui relève un faible niveau de coopération dans le secteur.

## **4. Analyse SWOT du secteur automobile marocain**

Cette analyse met en exergue les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces du secteur automobile marocain dans le cadre du nouveau contexte de la mondialisation.

### **4.1. Forces**

- Structuration de l'Amica11 et renforcement de son spectre d'actions au profit de ses membres.
- Modernisation de l'outil de production et des méthodes de gestion de certaines industries fournissant les chaînes de montage locales.
- Lancement par l'Amica-EME d'une démarche qualité selon la norme ISO TS 16949 pour une vingtaine d'entreprises du secteur des équipements automobiles.
- Initiation d'approches à l'export à travers l'Amica, et ce par le biais de partenariats sous différentes formes (commerciaux, technologiques, voire capitalistique).
- Initiatives de certaines industries dans la normalisation de leur production et l'homologation de leurs produits selon les normes constructeurs.
- Flexibilité d'adaptation à de nouveaux marchés (due à l'outil de production, polyvalence des ressources humaines).
- Prise de conscience de l'intérêt à porter à la normalisation et à la démarche qualité.
- Qualité et coût de la main d'oeuvre et proximité de l'Europe (France, Espagne).

## **4.2. Faiblesses**

- Trop grande diversification répondant à une logique de petites séries pour marché local, voire régional.
- Faible compréhension de l'importance de la Recherche et du Développement.
- Difficulté à exploiter correctement l'outil de production (Surcapacité de production, faible investissement dans la formation, conseil, ...).
- Retard technologique.
- Trop peu d'entreprises recourent à l'homologation produit.
- Manque d'information des dirigeants sur les marchés.
- Faible soutien des structures d'appui.
- Compétitivité pas toujours prouvée accompagnée d'une faible maîtrise des coûts.
- Assurance qualité pas très évidente après les certifications ISO
- Inerties encore prégnantes dans les approches partenariales.
- Retard dans la mutation à la mondialisation.

## **4.3. Opportunités**

- Trend haussier du marché de l'automobile national : marché d'acquisition, plan tourisme, durcissement de la réglementation sur l'importation des voitures d'occasion.
- Privatisation de la SOMACA
- Volonté de délocalisation d'équipementiers européens (Réduction de coûts).
- Marché régional/africain (Accord libre échange avec Afrique Sub-saharienne, Jordanie, Tunisie, Egypte).
- Accord de compensation à court terme.
- Démantèlement douanier à long terme obligeant les entreprises à s'adapter.
- Création du centre technique automobile.

## **4.4. Menaces**

- Vulnérabilité importante à la concurrence des autres pays.
- Incapacité de contrôler la concurrence déloyale.
- Démantèlement douanier mal opéré à court terme, mettant les entreprises en danger immédiat et atténuant, par la même occasion, les effets positifs de ce démantèlement sur le long terme, tel que cela a été indiqué dans le paragraphe précédent.
- Faible prise en compte et réactivité lente aux exigences de la globalisation et la Zone de Libre Echange.

## **5. Perspectives de développement du secteur**

Corollairement à ce qui précède, l'industrie automobile marocaine présente des potentialités de développement intéressantes matérialisées par l'existence d'une construction automobile et d'une industrie de sous-traitance, ayant fait ses preuves aussi bien au niveau local qu'au niveau de marchés à l'export.

Ainsi et afin d'assurer la pérennisation du secteur automobile au Maroc, le Département de l'Industrie déploie ses meilleurs efforts dans le cadre d'une vision s'articulant autour de trois axes essentiels à savoir la pérennisation de l'activité de montage automobile, la mise à niveau de l'industrie de la sous-traitance automobile et le développement de la recherche en amont du secteur.