

Commerce extérieur

Des mesures pour sauver le textile

• **Augmentation des encours garantis sur les acheteurs étrangers**

• **Réduction des délais d'indemnisation en cas d'impayés**

• **Des initiatives de la Smaex**

LES professionnels du textile sont contents. La réunion qui s'est tenue hier au siège de la Société marocaine d'assurance à l'exportation (Smaex) a été fructueuse. En effet, ces derniers ont obtenu des mesures d'urgence destinées à atténuer les effets de la crise internationale sur leur secteur. Des mesures approuvées par toutes les parties: Association marocaine de l'industrie textile et de l'habillement (Amith), ministères des Finances et du Commerce, ANPME, CGEM, Asmex, etc.

Ainsi, la Smaex propose d'augmenter les encours garantis sur les acheteurs étrangers, ce qui se traduira par une plus grande prise de risque et un engagement plus marqué auprès des entreprises. Autre mesure, la réduction du délai d'indemnisation en cas d'impayés pour conforter la trésorerie des sociétés exportatrices. Des réductions tarifaires au titre des primes d'assurance-crédit seront également consenties en faveur des opérateurs du secteur. Les dépôts de garantie effectués par les entreprises lors de la souscription du contrat d'assurance-crédit verront leur montant baisser.

La zone industrielle de Tanger, sinistrée suite aux inondations, n'est pas en reste. Outre les mesures décrétées en faveur de l'ensemble des textiliens, les opérateurs installés dans la région tangéroise bénéficient l'annulation des frais de gestion occasionnés par la gestion des dossiers d'assurance-crédit.

Ces mesures seront bientôt formalisées dans une convention de partenariat entre la Smaex et l'Amith.

Pour Abdellatif Maâzouz, ministre du Commerce extérieur, cela permettra de faire face au ralentissement de l'économie mondiale. Il ajoute qu'il faudra veiller à «préserver les clients existants, identifier de nouveaux marchés, stimuler la pénétration du marché américain et à mettre en place des financements spécifiques afin de soulager la pression sur la trésorerie des entreprises...»

Le contexte d'une crise économique peut aussi présenter de réelles opportu-

nités. C'est du moins l'avis de Mohamed Tamer, président de l'Amith, qui propose quelques mesures pratiques, à savoir l'accélération du rythme de baisse des droits de douane, l'assouplissement des règles d'origine de l'Accord de libre-échange Maroc-UE, la réactivation du dossier des plateformes industrielles d'exportation. Pour le président des textiliens, le développement du système de dédouanement

à domicile et l'assouplissement des règles sociales inhérentes au temps de travail, peuvent aussi se révéler bénéfiques pour le secteur.

Par ailleurs, il a exprimé des doléances relatives à l'approvisionnement de l'étranger des entreprises du secteur, et aux facilités de crédit attendues de la part de leurs fournisseurs confrontés à des problèmes de liquidités. A cela, la Smaex

a mis en évidence l'importance des activités de renseignement commercial de sa filiale Recours. Celle-ci établit des rapports de solvabilité sur les sociétés marocaines leur permettant ainsi d'avoir des crédits-fournisseurs. La qualité des informations conditionnent justement leur bonne notation. □

Hassan EL ARIF

L'ECONOMISTE

LE PREMIER QUOTIDIEN ECONOMIQUE DU MAROC

Jeudi 13 Novembre 2008

Financement à l'export

La Smaex scelle un partenariat avec le CDM

❑ *Il s'agit d'une plate-forme de production et d'exportation au carrefour des marchés européen, américain et africain.*

❑ *Les deux parties ont convenu de proposer les meilleures offres possibles aux exportateurs marocains à travers des stratégies sécurisées de repositionnement commercial via l'international.*

C'est un nouveau partenariat qui vient de sceller la Société marocaine d'assurance à l'exportation (SMAEX) et le Crédit du Maroc (CDM) à travers la signature d'une convention au service des exportateurs marocains.

«Il s'agit d'une plate-forme de production et d'exportation au carrefour des marchés européen, américain et africain», a affirmé Pierre-Louis Boissière, président du Directoire du CDM.

Les deux parties ont convenu de proposer les meilleures offres possibles aux exportateurs marocains à travers des stratégies sécurisées de repositionnement commercial via l'international. «Notre objectif est de permettre aux opérateurs marocains de tirer pleinement profit de l'ouverture de l'économie marocaine et des opportunités offertes par les accords de libre-échange», a souligné Boissière.

Le but de la convention consiste à sécuriser les risques des exportateurs ainsi qu'à faciliter l'accès au financement.

«La question du financement des entreprises exportatrices marocaines se pose avec plus d'acuité dans un contexte international marqué par une crise de liquidité et donc un resserrement des crédits et une montée des risques», a indiqué Nezha Lahrichi, présidente de la Smaex, avant d'ajouter que «son organisme, à travers cette convention, propose aux clients du CDM une offre complète, innovante et variée de produits d'assurance à l'exportation, notamment ce qui a trait à la sécurité des marchés».

Les exportateurs clients du CDM peuvent bénéficier des services de Recours, une filiale de la Smaex qui dispose d'une base de données couvrant des milliers d'entreprises marocaines dans plusieurs secteurs économiques.

La conjugaison des efforts du CDM et de la Smaex peut être un outil efficace au service du financement et de la protection des entreprises exportatrices.

«La gestion des risques est primordiale. La Smaex calcule la probabilité de défaut de chaque acheteur ; ce qui place l'anticipation et la prévention au cœur de notre métier», a rapporté Lahrichi.

En ce qui concerne le CDM, son action consiste, comme l'a expliqué Boissière, «par le conseil et l'accompagnement de proximité, à assister les entreprises marocaines dans leur développe-

ment. Le CDM est adossé à un grand groupe bancaire en l'occurrence le Crédit Agricole, premier groupe bancaire en France. La banque dispose également de centres d'affaires Entreprises qui couvrent tout le territoire national marocain. Outre le rôle de conseil et d'accompagnement, ces centres assurent un traitement de qualité des opérations à l'international. «C'est une banque consciente des enjeux du développement des entreprises marocaines à l'international comme l'illustrent de nombreuses initiatives dont la

plate-forme Intermed, laquelle n'est pas seulement une offre d'informations mais également de services et de prestations en vue de répondre aux besoins de développement des entreprises à l'étranger», a précisé Lahrichi.

Il est à souligner que l'offre Intermed concerne plusieurs services comme l'information, les études de marché, la recherche de partenariat, l'organisation de missions d'hommes d'affaires ou autres. □

C.J

PME-EXPORTATION

La SMAEX assure, le CDM finance

Partenariat entre la SMAEX et le Crédit du Maroc pour la promotion de l'export

IMANE BERRADI

Pourquoi s'aventurer en relançant le financement des risques dans un contexte de crise? Et bien pour Nezha Lahrichi, les périodes de crise sont les moments propices pour modeler l'avenir et créer le changement. Du même avis que celui de la présidente de la Société marocaine d'assurance à l'exportation (SMAEX), Pierre-Louis Boissière, le président du Crédit du Maroc, affirme que la crise internationale n'a fait que conforter les idées du CDM d'accompagner ses clients.

La SMAEX et le Crédit du Maroc ont, en fait, signé, mardi, une convention de partenariat en marge de leur participation au Salon France-Expo. «Cette convention s'inscrit dans le cadre de la vision stratégique nationale visant à faire du Maroc une plateforme de production et d'exportation au carrefour des marchés européen, américain et africain.

L'objectif commun de la SMAEX et du Crédit du Maroc est d'assister encore plus efficacement les entreprises du Royaume afin qu'elles puissent

adopter des stratégies sécurisées de repositionnement commercial vers l'international, et de leur permettre de tirer pleinement profit de l'ouverture de l'économie marocaine et des opportunités offertes par les accords de libre-échange.

Concrètement parlant, les efforts des deux établissements visent particulièrement à sécuriser les risques des exportateurs et, ainsi, à faciliter leur accès au financement. De façon opérationnelle, les PME exportatrices, clientes du CDM, sont invitées à se faire «smaxer», selon le jargon de madame Lahrichi. Il s'agit de se couvrir auprès de la SMAEX contre le risque de non-paiement par leurs clients étrangers. Le taux de couverture peut être élevé ou bas selon la position de risques de l'exportateur, mais en contrepartie, cette couverture lui assure l'accès au crédit auprès du Crédit du Maroc à des taux de financement très réduits, voire préférentiels.

Les modalités de coopération entre la SMAEX et le Crédit du Maroc concernent également l'accompagnement à l'international à travers l'offre «INTERMED» (informations, études

prises exportatrices par un conseil adapté et une qualité de traitement des opérations internationales.

Pour cela, le Crédit du Maroc développe de fortes synergies avec toutes les entités du groupe Crédit agricole (SA), premier groupe bancaire en France et première banque des entreprises françaises.

«Concrètement parlant, les efforts des deux établissements visent particulièrement à sécuriser les risques des exportateurs et, ainsi, à faciliter leur accès au financement.»

Le CDM fidèle à sa vocation

Filiale du premier groupe bancaire français, le Crédit du Maroc est une banque marocaine depuis près de quarante ans au service de l'économie du Royaume.

«Son action a toujours consisté à assister les entreprises marocaines exportatrices dans leur développement commercial et, particulière-

ment, au niveau des marchés internationaux», a rappelé P.L. Boissière. Une mission dont s'en chargent particulièrement les Centres d'affaires entreprises du Crédit du Maroc, répartis sur tout le territoire. Connaisseurs du tissu économique de régions et proches de leurs clients, ils assurent l'accompagnement des entre-



de marché, recherche de partenariats, organisation de missions d'hommes d'affaires...) et le Réseau d'intermédiation sécurisé (e-RIS) du groupe Crédit agricole (SA).

Objectif: permettre à la SMAEX de prospecter efficacement le niveau du risque lié à l'exportateur en demande de crédits pour définir, d'une part, son taux de couverture et, d'un autre part, être garant assureur et informationnel devant le CDM, «et très prochainement devant d'autres banques de la place», comme le promet la présidente de la SMAEX, de la solvabilité des PME et de leur capacité à générer des profits.

La SMAEX, qui puise d'un accès privilégié à l'information

au niveau des marchés internationaux, «apporte aujourd'hui une réponse à la montée des risques, en proposant une offre complète, innovante et variée de produits d'assurance à l'exportation, se positionnant ainsi comme un acteur incontournable de la sécurité des marchés à l'exportation», explique Nezha Lahrichi. La SMAEX s'engage à faire bénéficier les clients de la banque de la meilleure qualité des différents produits et services et de séminaires d'information et de sensibilisation à l'ensemble de ses prestations. Elle met également à leur disposition les services de sa filiale «RECOURS», dont 35% du capital sont détenus par la COFACE.

«RECOURS» est une société d'informations économiques, financières et de recouvrement disposant d'une base de données couvrant des milliers d'entreprises marocaines dans plusieurs secteurs économiques. Rappelant que la Société marocaine d'assurance à l'exportation est une entreprise d'économie mixte, investie d'une mission de service public avec une gestion commerciale. Elle gère, pour le compte de l'État, dont la participation au capital s'élève à 35%, un fonds public pour le financement de l'assurance crédit public pour la couverture des risques politique, catastrophique et de non-transfert, ainsi que les assurances foires et prospection. ■

Version
Homme



**Société Marocaine
d'Assurance à
l'Exportation**

LA SMAEX ET LE CDM S'ENGAGENT À L'EXPORT

La SMAEX (Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation) et le CDM (Crédit du Maroc) ont signé récemment une convention de partenariat en marge de leur participation au dernier Salon France Expo. La convention s'inscrit dans le cadre d'une vision stratégique nationale visant à faire du Maroc une plate-forme de production et d'exportation au carrefour des marchés européen, américain et africain. L'objectif commun de deux partenaires consiste à assister plus efficacement les entreprises nationales afin qu'elles puissent adopter des stratégies sécurisées de repositionnement commercial sur l'International et à leur permettre de tirer pleinement profit de l'ouverture de l'économie du Royaume et des opportunités offertes par les accords de libre-échange.

STRATÉGIE

La SMAEX et le CDM s'engagent à l'export

> La SMAEX (Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation) et le CDM (Crédit du Maroc) ont signé récemment une convention de partenariat en marge de

leur participation au dernier Salon France Expo. La convention s'inscrit dans le cadre

d'une vision stratégique nationale visant à

faire du Maroc une plate-forme de production et d'exportation au carrefour des marchés européen, américain et africain. L'objectif commun des deux partenaires consiste à assister

plus efficacement les entreprises nationales afin qu'elles puissent adopter des stratégies sécurisées de repositionnement commercial sur l'International et de leur permettre de tirer pleinement profit de l'ouverture de l'économie du Royaume et des opportunités offertes par les accords de libre-échange. A souligner que la SMAEX a mis en place une réponse sur-mesure face à la montée des risques en proposant aux entreprises exportatrices une offre diversifiée de produits d'assurance à l'export, se positionnant ainsi comme un acteur majeur dans la sécurité des marchés à l'international.



مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC

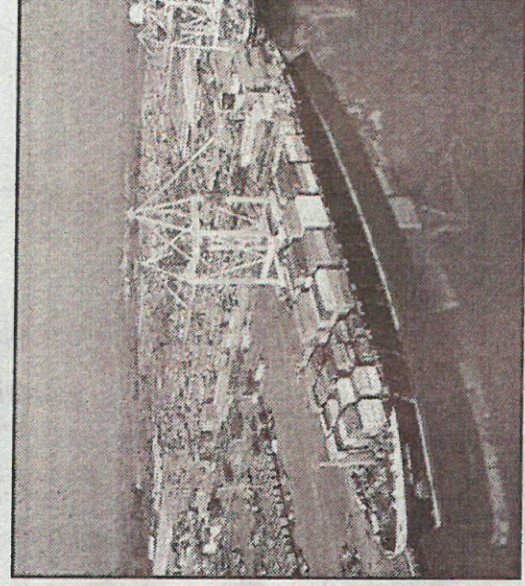
رسلات الأومما

مصرف المغرب والشركة المغربية لتأمين الصادرات يوقعان اتفاقية شراكة

ن خدمات ومنتجات هذه المؤسسة قد تشكل جوابا عن المخاطر الناتجة عن تطورات الأزمة العالمية وتدابيرها عن الصادرات الوطنية. من جانبه، يعتبر مصرف المغرب من المؤسسات البنكية التي عملت على خدمة وتمويل الاقتصاد الوطني منذ حوالي 80 سنة، إذ بالإضافة إلى أدواره التقليدية المنطلة في إرشاد ومصاحبة المقاولات، سيعمل، بموجب هذه الاتفاقية، على مواكبة التنمية التجارية للمقاولات المغربية سيما على صعيد الأسواق العالمية.

ويتخذ مصرف المغرب تسخير جميع مراكز الأعمال التابعة له، والمنشرة على مستوى مختلف أرجاء المملكة، لأجل القيام بالمهام الموكولة به، كما يعزز وضع تشاركاته مع مجموعة القرض الفلاحي، إحدى أهم الأبنك الفرنسية، في خدمة المقاولات المغربية، خاصة وأن المجموعة الفرنسية تشغل في جميع القطاعات وتتواجد بمختلف الأقطار، وهو ما يشكل إضافة هامة بالنسبة لجميع المقاولات المغربية المصدرة.

يذكر أن اشكال التعاون بين الشركة المغربية لتأمين الصادرات، التي يعود 35٪ من رأسمالها لصالح الدولة المغربية، ومصرف المغرب، يستعمل كذلك الإعلام حول الأسواق ودراستها، البحث عن تشاركات بين مختلف الفاعلين، فضلا على تنظيم المهام الخاصة برجال الأعمال... كل ذلك من خلال العرض INTERMED وشبكة الوساطة المؤتمنة التابعة لمجموعة القرض الفلاحي الفرنسية.



عبد الرحيم مفتاح

وقع كل من مصرف المغرب والشركة المغربية لتأمين الصادرات، يوم الثلاثاء 11 نونبر الجاري بالدار البيضاء، على اتفاقية شراكة بهدف تمكين المقاولات الوطنية من اعتماد استراتيجيات مؤتمنة للتجارة على مستوى الأسواق الخارجية، وكذا لوكالة مختلف المصدرين حتى يتسنى لهم الاستفادة الكاملة من الانفتاح الاقتصادي للمغرب ومن الفرص المتاحة في ظل اتفاقيات التعامل الحر.

وتخترط هذه الاتفاقية، الموقعة على هامش معرض فرنسا اكسبو 2008، في إطار الاستراتيجية الوطنية الرامية إلى جعل المغرب أرضية للإنتاج والتصدير نحو مختلف الأسواق الأوروبية والأمريكية ثم الإفريقية، ذلك أن دور المؤسستين المتعاقدتين، وبموجب هذه الاتفاقية، سيرتكز على تأمين المقاولات من مخاطر التصدير، وفي نفس الوقت تسهيل ولوجها لخصائص التمويل.

وتعد الشركة المغربية لتأمين الصادرات من المؤسسات الاقتصادية المختصة بالنظر بها مهمة تقديم خدمة عمومية لكن من خلال تدبير تجاري محض، إذ تدبر لصالح الدولة صندوقا عموميا لتمويل تأمينات القروض العمومية، خاصة لأجل تغطية المخاطر النسبائية والكوارث بمختلف أنواعها، ناهيك عن تأمين المعارض ومختلف التظاهرات المعاتلة، ما يعني



«مصارف المغرب» و«الشركة المغربية للتأمين على الصادرات» (SMAEX)

وقعت «الشركة المغربية للتأمين على الصادرات» (SMAEX) و«مصرف المغرب»، يوم الثلاثاء 11 نونبر الجاري، اتفاقية شراكة موازاة مع مشاركتها في معرض فرنسا المقام بالدار البيضاء. وتهدف هذه الاتفاقية، التي وقعت بحضور مسؤولي الشركتين وكذا بحضور العديد من الفاعلين الاقتصاديين إلى موافقة المقاولات الوطنية للاندماج في الاستراتيجية التي تروم الانفتاح على العالمية في ما يخص موضوع الصادرات وكذا كل ما يرتبط باتفاقيات التبادل الحر، كتلك الموقعة بين المغرب والولايات المتحدة الأمريكية.

كما تدخل هذه الاتفاقية في إطار البعد الاستراتيجي الوطني الذي يجعل من المغرب قاعدة صلبة للاندماج والتسويق، بل ملقياً للأسواق الأوروبية والأمريكية والإفريقية. ومعلوم أن «الشركة المغربية للتأمين على الصادرات» شركة اقتصادية مختلطة، تستثمر في قطاع يرتبط بخدمات عمومية ذات تدبير تجاري، وتسير لحساب الدولة، عبر رأسمال يبلغ 35 في المائة، تمويل تأمينات القروض العمومية الخاصة بتغطية المخاطر والكوارث.

أما «مصرف المغرب» البنك الذي يتواجد منذ ثمانين سنة،



فتمتصير مهامه في تقديم نصائح ونهج سياسة القرب بالنسبة لتنمية وتطوير المقاولات الوطنية، فيما يخص المجال التجاري وكذا في ما يتعلق بالأسواق الدولية.

Le 11/11/08

LE MATIN

LE MATIN DU SAHARA ET DU MAGHREB

FLASH... FLASH... FLASH... FLASH...

Partenariat SMAEX- Crédit du Maroc

● La SMAEX (Société marocaine d'assurance à l'exportation) et le Crédit du Maroc procéderont ce mardi 11 novembre 2008 à la signature d'une convention de partenariat en marge de la tenue du Salon France Expo.

Cette convention s'inscrit dans le cadre de la vision stratégique visant à faire du Maroc une plateforme de production et d'exportation au carrefour des marchés européen, américain et africain.

Elle est une invite aux entreprises pour adopter des stratégies de repositionnement commercial afin de tirer pleinement profit de cette internationalisation de l'économie marocaine et des opportunités offertes par les accords de libre-échange.

Cette convention a pour objectif d'accompagner des entreprises exportatrices et les Consortiums d'exportation dans la consolidation de leurs marchés traditionnels et leur quête de nouveaux marchés.

Les efforts des deux parties visent à sécuriser les risques des exportateurs et partant à faciliter leur accès au financement.

Textile et habillement

Le fil d'Ariane de la Smaex

Depuis quelques temps, et cela ne date pas d'aujourd'hui, l'industrie du textile et habillement bat de l'aile. Avec les soubresauts qui affectent de plein fouet bien des pans de l'économie internationale, cette activité s'est enlue dans une situation de corde raide. Presque en berne, certains indicateurs du secteur ont fini par flirter avec le rouge.

Abdelali Boukhalef

Cure d'amaigrissement du potentiel export, des parts de marché qui commencent par s'étriquer... Le tableau n'est guère rose pour l'ensemble des branches relevant du secteur du textile. Alors pour sauver les meubles et éviter toute mauvaise passe, les uns et les autres tentent, tant bien que mal, qu'accorder leurs violons. Et les concertations entre l'ensemble des parties prenantes au développement soutenu de cette branche sont allées bon train. C'est le cas, en l'occurrence, de cette réunion de travail qui s'est tenue mercredi dernier à Casablanca en vue de prendre des mesures d'urgence pour l'industrie du textile et habillement, et ce afin d'atténuer les effets de la crise financière internationale. Sans pour autant prêter le flanc à un quelconque fatalisme, attitude nourrissant au demeurant l'attentisme, les participants ont eu tout à loisir à faire montre de temporisation. Après avoir rappelé



ENTREPRISES

Export: Convention Smaex/Crédit du Maroc

- **Objectif: soutenir les opérateurs sur les marchés extérieurs**
- **Différentes prestations proposées**

NOUVEAU coup de pouce aux exportateurs. La Société marocaine d'assurance à l'exportation (Smaex) et le Crédit du Maroc (CDM) ont signé, hier, une convention de partenariat en marge de leur participation au Salon France Expo. « Cette convention a pour objectif de mettre à la disposition des clients de la banque le dispositif de garantie de la Smaex qui va non seulement faciliter leur accès au crédit, mais également contribuer à abaisser son coût », déclare Nezha Lahrichi, PDG de la Smaex. Cet accord ne pouvait mieux tomber puisque, pour les exportateurs, la question de l'accès au financement se pose, plus que jamais, avec acuité, dans une conjoncture économique plombée par la crise financière internationale. « Le contexte international est, en effet, marqué par une crise de liquidité et donc un resserrement des crédits et une montée des risques », confirme Lahrichi.

La signature de cette convention intervient donc dans un contexte de

mondialisation plein d'incertitudes. « Les crises sont le moment propice pour prendre les décisions qui vont modeler l'avenir et que tout décideur se doit d'être optimiste, c'est-à-dire voir une opportu-

exportateurs à leurs acheteurs étrangers ». La signature de la convention Smaex-CDM procède de la vision stratégique nationale visant à faire du Royaume une plateforme de production et d'exporta-

Fonctionnement

EN vertu de la convention Smaex-Crédit du Maroc, le premier fera bénéficier les clients de la banque de différentes prestations comme l'Assurance crédit simplifiée (ACS) pour les exportateurs réalisant un CA inférieur à 5 millions de DH, une assurance crédit personnalisée (ACP) pour ceux réalisant plus de 5 millions de DH, une assurance foire garantissant le remboursement jusqu'à 50% des frais de participations, l'assurance prospection...

De son côté, le CDM offrira à la Smaex, entre autres, un accompagnement à l'international via Intermed (informations, études de marché, etc.), il mettra également à la disposition de la Smaex le Réseau d'intermédiation sécurisé (e-RIS) du groupe Crédit Agricole. Les demandes de garantie pour les exportateurs et de renseignements sur les entreprises marocaines seront acheminées par la banque à la Smaex. La convention entre les deux partenaires est évolutive et pourrait intégrer de nouveaux axes de coopération. □

té dans chaque danger! » affirme Lahrichi. Comment la convention signée entre les deux partenaires pourrait-elle aider les exportateurs à surmonter la pression concurrentielle, prospector de nouveaux marchés, et, partant, accroître leurs parts de marché? Pour la présidente de la Smaex, « la réponse se situe du côté de la gestion du risque, c'est-à-dire la mesure et la quantification du risque de non-paiement des crédits accordés par les

prises du Royaume afin qu'elles puissent concrétiser favorablement des stratégies sécurisées de repositionnement commercial à l'international. « Cette convention permettra d'accompagner les entreprises marocaines sur la base du conseil et du financement dans toutes les régions du pays. Les entreprises marocaines ont besoin d'exporter pour pouvoir contribuer à l'équilibre de la balance commerciale du Maroc. Et c'est en ce sens que le CDM veut être un des acteurs prépondérants pour accompagner les opérateurs économiques marocains dans leur audace pour pouvoir exporter », déclare Pierre-Louis Boissière, président du directoire de la banque. Pour cela, le CDM s'appuiera sur son réseau de Centres d'affaires entreprises essayés à travers le Royaume.

Selon les signataires de la convention, ce nouveau mécanisme permettra aux exportateurs de tirer pleinement profit de l'ouverture de l'économie marocaine et des opportunités offertes par les différents accords de libre-échange. □

Hassan ELARIF

MERCREDI 12 NOVEMBRE 2008

Exportation

Quotidien d'information générale - 7^{ème} année - N°1798 - Du vendredi 14 au dimanche 16 novembre 2008 - Du 15 au 17 Dou Al Kiida 1429

La Smaex tend la main aux textilens

La Smaex vient d'entreprendre quatre mesures d'urgence en faveur des professionnels du textile-habillement. Il s'agit, entre autres, d'augmenter les encours garantis et de baisser le montant des dépôts de garantie.

Le premier secteur à être touché par la crise financière internationale, le textile-habillement marocain frappe à toutes les portes à la recherche d'aides pour surmonter cette étape critique. À la Société marocaine d'assurance des exportations (Smaex), les professionnels de ce secteur se sont réunis, mercredi 12 novembre, à Casablanca, avec Abdellatif Maâzouz, ministre du Commerce extérieur, et Nezha Lahrichi, présidente-directrice générale de la Smaex. Mohammed Tamer, président de l'Association marocaine des industries du textile-habillement (AMITH), souhaitait un accompagnement particulier de la part de la Smaex dans la prise

du risque client étranger. Et ce à travers la mise en place de dispositifs de garantie spécifiques contre les incidents de paiement et/ou de recouvrement des créances des clients étrangers. C'est ainsi qu'à l'issue de cette réunion, les textilens, trésorerie des sociétés

Les textilens, le ministère de tutelle et la Smaex se sont mis d'accord sur quatre mesures d'urgence en faveur de ce domaine.

le ministère de tutelle et la Smaex se sont mis d'accord sur quatre mesures d'urgence en faveur de ce domaine. De prime abord, il s'agit d'augmenter les encours garantis sur les acheteurs étrangers. Ainsi, Smaex offre une plus grande prise de risque à travers un engagement plus renforcé de sa part. La deuxième mesure concerne la réduction du délai d'indemnisation en cas d'impayé pour conforter la trésorerie des sociétés



• Nezha Lahrichi, présidente-directrice générale de la Smaex.

à la demande des membres de l'AMITH relative à la question de l'approvisionnement de l'étranger des entreprises du secteur et des facilités de crédit attendues de la part de leurs fournisseurs confrontés à des problèmes de liquidité, la Smaex a mis en évidence l'importance des activités de renseignement commercial de sa filiale «Recours», selon un communiqué de presse. Ainsi, la Smaex établit des rapports de solvabilité sur les sociétés marocaines leur permettant ainsi d'avoir des crédits-fournisseurs d'où l'importance de la qualité des informations qui conditionnent leur bonne notation. Par ailleurs, une mesure particulière a été prise en faveur des industriels tangerois des deux zones Al Majd et Mghougha. «Une attention particulière a été accordée à la zone industrielle sinistrée de Tanger qui se voit attribuer, outre les mesures précitées,

l'annulation des frais de gestion occasionnés par la gestion des dossiers d'assurance-crédit», selon les responsables de la Smaex. Jusqu'à cette semaine, ces deux zones industrielles gardent toujours les traces des dernières inondations qui ont frappé, jeudi 23 octobre, Tanger. Les dégâts matériels se chiffrent à près de 700 millions de dirhams pour 70% des entreprises touchées par les crues.

Atika Haimoud
ahaimoud@aujourd'hui.ma

Le CDM et la Smaex soutiennent les entreprises exportatrices

Le Crédit du Maroc (CDM) et la Smaex (Société Marocaine d'Assurance des Exportations) ont signé un partenariat visant à sécuriser les risques des exportateurs marocain et à faciliter leur accès au financement.



Mme Nezha Lahrichi, PDG de la Smaex et M. Pierre-Louis Boissière, Président du Directoire du CDM.

Le secteur exportateur marocain va mal. Et pour beaucoup, c'est devenu un euphémisme de le dire. Les chiffres de la balance commerciale du Royaume affichent des déficits chroniques qui s'amplifient d'année en année. Et la crise financière actuelle qui a touché la sphère réelle de l'économie mondiale risque d'aggraver cette situation. Outre les récessions qui s'annoncent auprès des partenaires commerciaux du Maroc, la solvabilité de certains

du Maroc. Pour Mme Nezha Lahrichi, PDG de la Smaex, «cette convention est l'expression d'une volonté commune d'accompagner le développement à l'international de l'entreprise exportatrice en mettant l'accent sur une question clé et centrale, celle de son financement», et d'ajouter que le partenariat signé avec le CDM a pour «objectif de mettre à la disposition des clients de la banque le dispositif de garantie de la Smaex qui va, non seulement, faciliter leur accès au crédit, mais contribuer à abais-

ser ces différents produits et services et de séminaires d'informations et de sensibilisation à l'ensemble de ses prestations. De même, les clients du CDM auront accès aux services de RECOURS, filiale de la Smaex dont une partie du capital est détenue par la Coface. Cette filiale d'informations économiques, financières et de recouvrement dispose d'une base de données couvrant des milliers d'entreprises marocaines exerçant dans les divers secteurs économiques.

qui se matérialisera cette année par l'ouverture de 50 nouvelles agences qui viendront étoffer son réseau pour plus de proximité avec sa clientèle», a souligné M. Boissière. Par ailleurs, la Banque poursuit le développement des synergies avec sa maison mère, le Groupe Crédit Agricole S.A, premier groupe bancaire en France, présent dans plus de 70 pays. L'adossement du CDM au Groupe Crédit Agricole lui permet d'être présent dans tous les continents pour accompagner les exporta-

La Tribune
nouvelle

Directeur de la publication : Khalil Hachimi Idrissi

Quotidien d'information générale - 7^{ème} année - N°1797 - Jeudi 13 novembre 2008 - 14 Dou Al Kiida 1429 - Prix Europe : 1,5 €

Crédit du Maroc-SMAEX

Sécuriser les risques des exportateurs

Pour sécuriser les risques des exportateurs marocains et faciliter leur accès au financement, le Crédit du Maroc et la SMAEX viennent de signer une convention de partenariat.

Du nouveau pour les exportateurs marocains. Le Crédit du Maroc et la Société marocaine d'assurance des exportations (SMAEX) rassemblent leurs efforts pour assister les entreprises marocaines à l'international. Les efforts de ces deux établissements visent particulièrement à sécuriser les risques des exportateurs et ainsi à faciliter leur accès au financement.

À ce sujet, le Crédit du Maroc et la SMAEX ont signé, mardi 11 novembre, à Casablanca, une convention de partenariat portant sur la promotion et l'accompagnement des exportateurs sur les marchés internationaux. «*La SMAEX est forte de ses sources d'informations actualisées, de son cumul de savoir-faire et de son expérience de plus de trente ans dans l'assurance-crédit. Avec le Crédit du Maroc, nous avons une volonté commune de développer à l'international les entreprises*», a souligné Nezha Lahrichi, présidente-directrice générale de la SMAEX. «*Cette convention est axée sur le volet financement. À la SMAEX, nous assurons la couverture du risque des entreprises exportatrices. C'est ainsi qu'une entreprise assurée à la SMAEX pourra obtenir directement un financement du Crédit du Maroc avec même un taux réduit selon sa taille, son chiffre d'affaires...*», a ajouté Mme Lahrichi. En fait, la SMAEX est une société d'économie mixte investie d'une mission de service public avec une gestion commerciale. Elle gère, pour le compte de l'Etat, dont la participation au capital s'élève à 35%, un fonds public pour le financement de l'assurance-crédit public



• Nezha Lahrichi et Pierre-Louis Buisnière lors de la cérémonie de signature de cette convention.

pour la couverture des risques catastrophique et de non-transfert ainsi que les assurances foires et prospection. Pour sa part, Pierre-Louis Buisnière, président du directoire du Crédit du Maroc, indique que cette convention de partenariat s'inscrit dans le cadre de la volonté de la banque de développer la rentabilité des entreprises exportatrices.

«*À travers cette convention avec la SMAEX, nous allons mener des actions commerciales et utiles au profit des PME exportatrices*», a noté Pierre-Louis Buisnière, président du directoire Crédit du Maroc. Par ailleurs, les modalités de coopération entre la SMAEX et le du Crédit du Maroc concernent également l'accompagnement à l'International à travers l'offre «*INTERMED*» (informations, études de marché, recherche partenariat, organisation de missions d'hommes d'affaires...) et le Réseau d'Intermédiation Sécurisé (e-RIS) du

groupe Crédit Agricole.

La conclusion de cette convention de partenariat intervient à un moment difficile pour le commerce extérieur marocain. Au cours des huit premiers mois de cette année, la balance commerciale s'est creusée de 64,1 %, passant ainsi de -31,399 milliards de dirhams à fin août 2007 à - 51,530 milliards de dirhams à fin août 2008. C'est ainsi que le gouvernement a annoncé la mise en place d'un fonds de 500 millions de dirhams dédié au développement des exportations dans le projet de loi de Finances 2009.

«*Cette convention s'inscrit dans le cadre de la vision stratégique nationale visant à faire du Maroc une plateforme de production et d'exportation au carrefour des marchés européen, américain et africain*», a conclu la présidente directrice générale de la SMAEX.