



Communiqué de presse

L'Organisation japonaise du commerce extérieur au Maroc

L'Organisation japonaise du commerce extérieur, « Japan External Trade Organization » (JETRO), aura bientôt une antenne marocaine. C'est à l'issue des entretiens que le ministre de l'Industrie, du commerce et des nouvelles technologies, Abdelkader Amara, en visite de travail au Japon du 11 au 15 juin, a eu avec le président de JETRO, Hiroyuki Ishige, et le ministre de l'Economie, du commerce et de l'industrie du Japon, Toshimitsu Motegi, que cette annonce a été faite.

Le ministre japonais a exprimé l'intérêt que porte son pays aux relations économiques avec le Maroc par l'ouverture prochaine de JETRO à Casablanca dès que les modalités nécessaires à cette installation seront mises en place. JETRO, qui est une agence administrative à but non lucratif agissant en étroite collaboration avec le ministère japonais de l'Economie, du commerce et de l'industrie, permettra, grâce à son antenne casablancaise, de développer des activités et de soutenir d'autres, notamment l'organisation d'événements favorisant le renforcement des relations économiques entre les opérateurs marocains et japonais, en marge du Forum économique arabo-nippon prévu en décembre 2013.

Par cette antenne casablancaise, JETRO renforce son réseau international constitué de 71 bureaux et son action au Maroc où la coopération bilatérale a été scellée en 2002 par la signature d'un mémorandum d'entente entre cette agence et le gouvernement marocain. Portant sur différents domaines, l'action de JETRO vise, entre autres, la promotion des investissements, le transfert de technologie et la formation. Elle s'assigne également pour mission d'assister les

différents opérateurs par l'information, les stages et éventuellement par l'expertise japonaise.

L'ouverture de l'antenne de JETRO à Casablanca a été vivement saluée par M. Amara insistant sur le rôle clé qu'elle aura à jouer en tant que vecteur de développement des relations économiques, notamment par l'intensification des investissements japonais au Maroc et l'accroissement des exportations marocaines vers le Japon. « Cette représentation, en plus de son rôle de promotion commerciale, est invitée à jouer le rôle important de relais et de courroie de transmission vis-à-vis des entreprises japonaises afin de les informer et de les sensibiliser à saisir les multiples opportunités qu'offre le vaste programme de modernisation compétitive que le Maroc a engagé, tant sur le plan sectoriel qu'en matière d'amélioration de l'environnement des affaires », a déclaré M. Amara.

Une coopération intense et efficace, c'est l'un des objectifs phares que s'est assignée la mission qu'effectue M. Amara à la tête d'une délégation composée de la secrétaire générale du ministère de l'Industrie, du commerce et des nouvelles technologies, Mounia Boucetta, du directeur du Développement à l'Agence marocaine du développement des investissements (AMDI), Adil Chikhi, et de l'expert de l'automobile Larbi Belarbi, accompagnée de l'ambassadeur du Maroc au Japon, Samir Arrour. Au programme, des réunions de travail axées essentiellement sur les différents domaines industriels et les opportunités potentielles de partenariat inter-entreprises. A l'occasion, M. Amara a mis l'accent sur l'importance des relations maroco-nippones ayant toujours été empreintes d'amitié, d'entente et de complicité, rehaussées par la qualité des liens établis entre la famille Royale marocaine et la famille Impériale japonaise.

Pour M. Amara, le terrain est, aujourd'hui, propice pour que les deux pays raffermissent leurs relations au niveau industriel, plus particulièrement, rappelant que la stabilité du Maroc et ses avantages géostratégiques ouvrent de grandes portes à l'investissement étranger, d'autant que le Royaume représente un accès privilégié vers les pays d'Afrique subsaharienne. Ayant établi une base de coopération pérenne dans plusieurs pays d'Afrique par la voie d'entreprises marocaines, qui couvrent des secteurs stratégiques tels que les télécommunications, les finances et les infrastructures, le Maroc présente de réelles opportunités pour les opérateurs japonais qui s'y sont installés en vue de développer leurs activités dans le marché africain. Pour exemple, M. Amara a

cité quelques uns des investissements industriels japonais réussis, tels que YAZAKI, FUJIKURA ou encore SUMITOMO, devenu le premier employeur au Maroc, précisant que les méthodes japonaises représentent un modèle dont s'inspirent le management et le personnel marocains.

Pour booster les investissements japonais, le ministre s'est entretenu avec plusieurs responsables à la tête d'entreprises de renommée internationale, dont Toyota, Hitachi, Mitsui et Marubeni. Pour cette dernière, Akira Terakawa, managing executive officer, chief operating officer, chemical division de la société, a confirmé la réouverture du bureau de Marubeni à Casablanca et l'intérêt de développer des investissements dans le domaine des fertilisants, des résines et des produits pétrochimiques.

Pour ce qui est de TOYOTA, l'entretien de M. Amara avec Toshiro Hidaka, managing officer à Toyota, a essentiellement porté sur le potentiel de développement du secteur automobile au Maroc, en particulier à la suite du démarrage de l'activité de Renault-Nissan, l'évolution du réseau d'équipementiers et l'amélioration du niveau des ressources humaines par la mise en place d'instituts spécialisés. Quant à la rencontre de M. Amara avec Koji Tanaka, the executive Vice President and Executive Officer de Hitachi, elle a également abouti à un résultat concret, celui de l'ouverture prochaine d'un bureau de représentation au Maroc. Ce dont M. Amara s'est félicité insistant sur la volonté du Maroc à accueillir des opérateurs de renommée mondiale, tels que Hitachi, dans un cadre favorisant la création de valeur ajoutée et le transfert technologique. Pour Mitsui, opérant, en particulier, dans les domaines des infrastructures, des énergies et des énergies renouvelables, une représentation au Maroc a été annoncée.

A l'ensemble de ces sociétés, l'appel du ministre a été le même : il faut intégrer une vision régionale pour le développement des activités et ne pas se limiter aux besoins du marché marocain. Pour cela, M. Amara a affirmé que les équipes de son département et de l'AMDI ne ménageront aucun effort pour soutenir les partenaires et investisseurs japonais.