

*Offshoring Maroc 2010*

## Lancement de l'Offre Maroc



Casablanca, le 13 juillet 2006

# **PRINCIPAUX POINTS**

## **1. L'OFFSHORING – AXE #1 DU PLAN EMERGENCE**

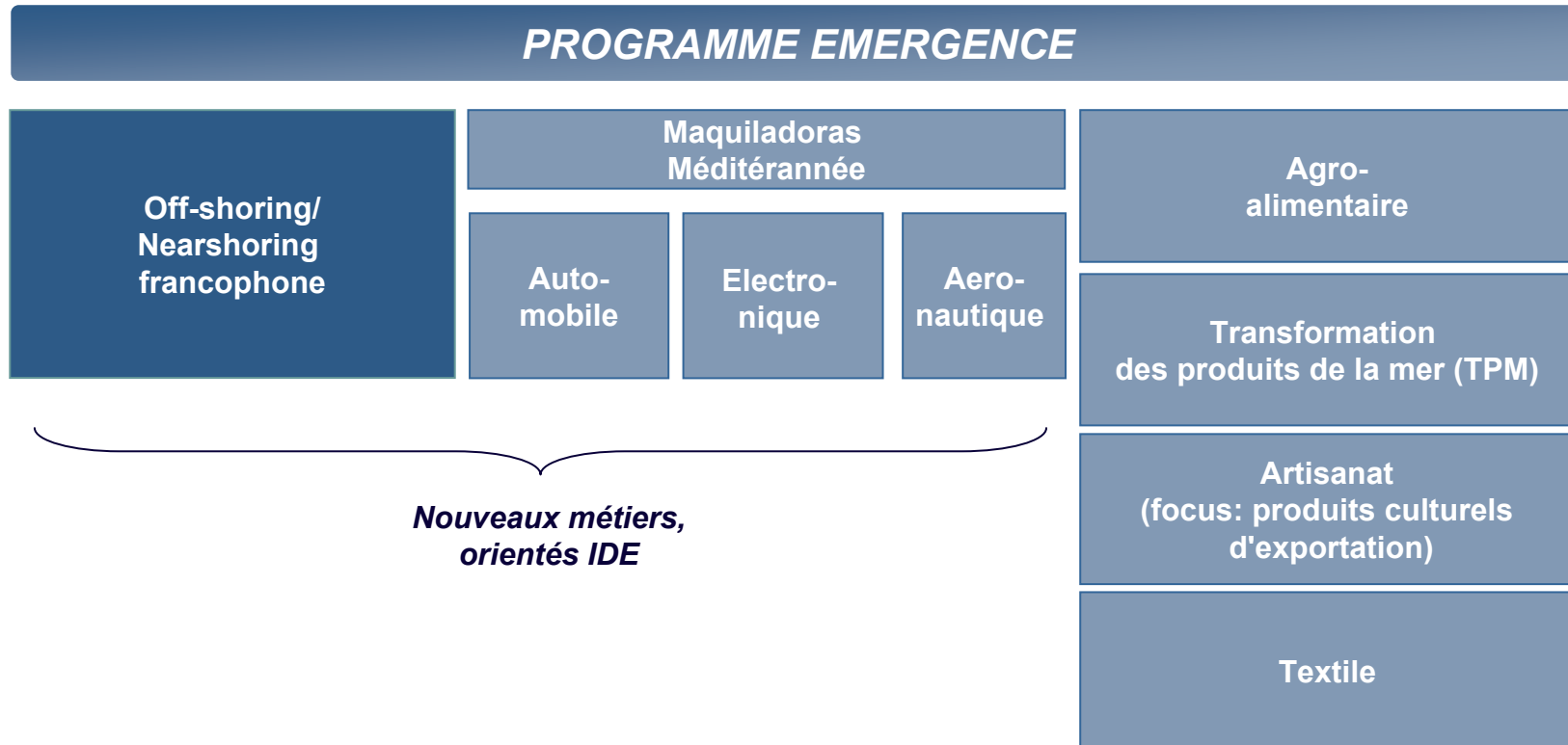
## **2. CASASHORE, FER DE LANCE DE LA STRATEGIE « OFFSHORING MAROC 2010 »**

## **3. L'OFFRE MAROC: DES AVANCEES CONCRETES SUR 3 GRANDS VOLETS**

- . VOLET INCITATIFS**
- . VOLET INFRASTRUCTURES**
- . VOLET FORMATION**

## **4. LA PROMOTION DE L'OFFRE MAROC – UN ENJEU NATIONAL: DEJA 5-10 TRANSACTIONS DE REFERENCE EN LIGNE DE MIRE**

# L'OFFSHORING, AXE # 1 DU PROGRAMME EMERGENCE



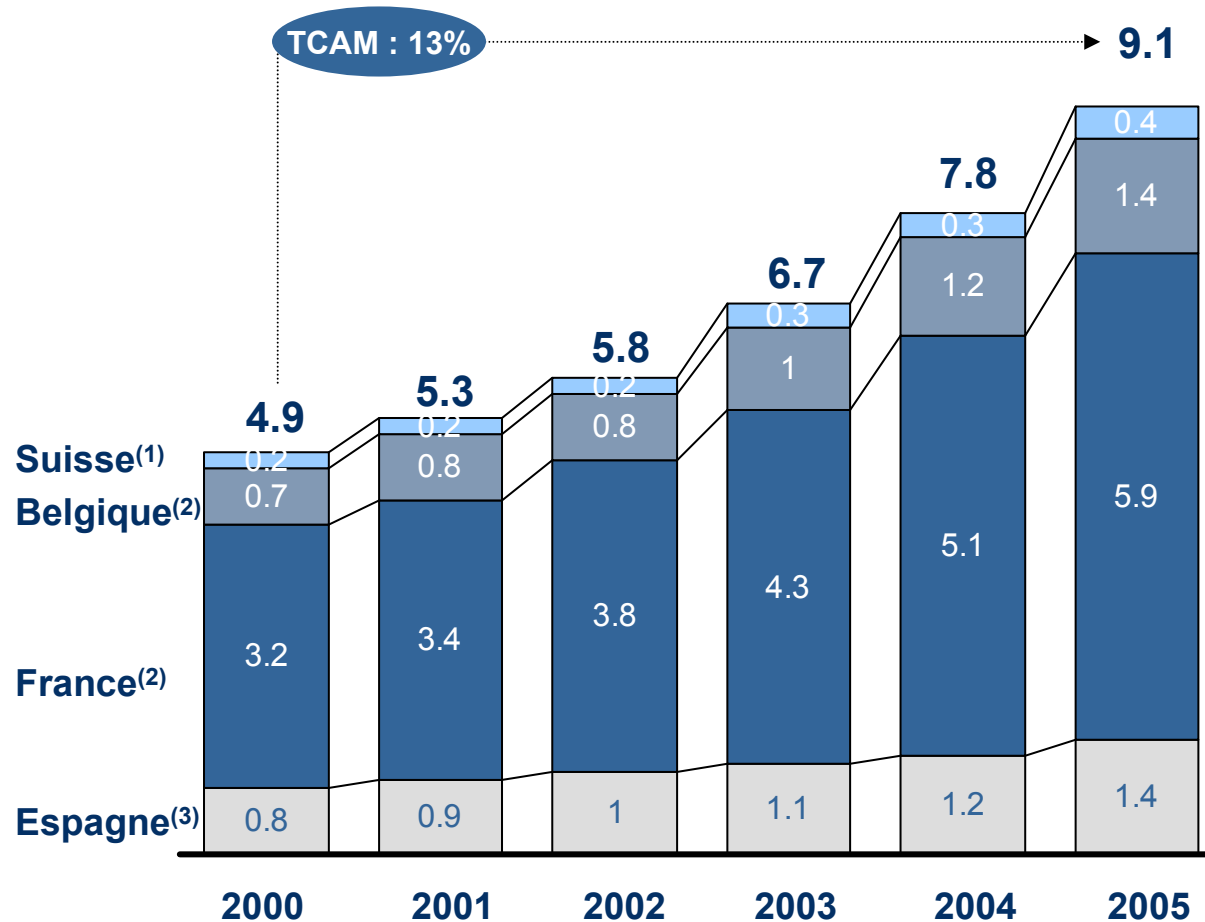
## **CONTEXTE: CADRE DU PLAN OFFSHORING MAROC 2010**

- **Un espace d'opportunité majeur pour le Maroc – construisant sur les succès indéniables des Call Centers**
- **L'offre Maroc: d'excellents intrinsèques, mais des gaps de compétitivité clairs à combler rapidement**
- **Un Plan de développement très ciblé sur 10-12 filières « naturelles ». Approche pragmatique sur 2 Horizons – autour de « transactions de référence » et de Zones Spéciales**



# UN MARCHÉ NATUREL CIBLE TRÈS IMPORTANT POUR LE MAROC

Dépenses BPO projetées, milliards d'Euro



Marché 2005  
représentant un peu  
moins de 2 fois la  
taille du PIB MCI  
2003

(1) Hypothèse: 1/4 de la demande totale du pays en outsourcing dirigée vers des pays francophones

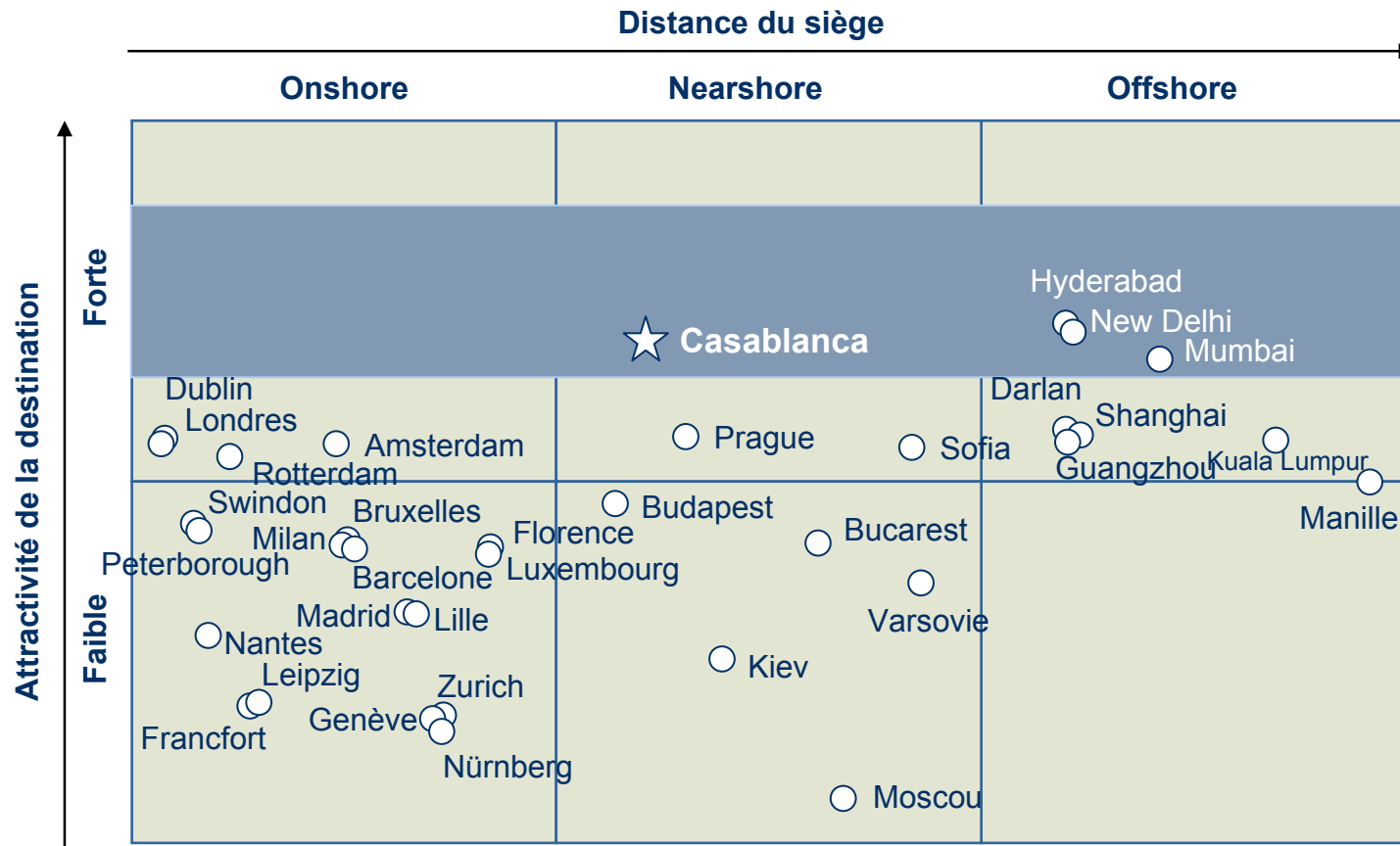
(2) Hypothèse: Toute la demande du pays en outsourcing dirigée vers des pays francophones

(3) Taille du marché offshorable espagnol

(4) PIB MCI incluant artisanat industriel et phosphates hors contribution au tourisme

# CASABLANCA DÉJÀ TRÈS BIEN POSITIONNÉE – AVANT MÊME LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

ETUDE INTERNE D'UNE GRANDE BANQUE FRANÇAISE



Casablanca dans le top 5 des destinations offshore sur 37 villes analysées

**Meilleure localisation**

- Londres
- Dublin

• **Casablanca**

- Hyderabad, Inde
- New Delhi, Inde

# L'OFFSHORING/NEARSHORING FRANCOPHONE EST LE PILIER #1 DU PROGRAMME ÉMERGENCE

## Lignes de force de la stratégie sectorielle

- Positionnement de **leadership** sur le nearshoring francophone / hispanophone
  - Focalisation ciblée sur **10-12 filières clés** (sur 145 possibles) particulièrement adaptées (langue, proximité) et essentiellement ciblées sur les secteurs **banque / assurance**
  - Marché potentiel très important : 8-10 Mrd Euro
- Stratégie de **développement long-terme** équilibrée sur 4 axes (formation, cadre sectoriel, infrastructures, promotion)
- Stratégie d'**émergence rapide** sur les 3 prochaines années
  - Développement de **zones spéciales** dédiées à l'offshoring présentant tous les facteurs clés de succès (*CasaShore / RabatShore*)
  - Conclusion de **3-5 transactions de référence** (SSII / captives multinationales)

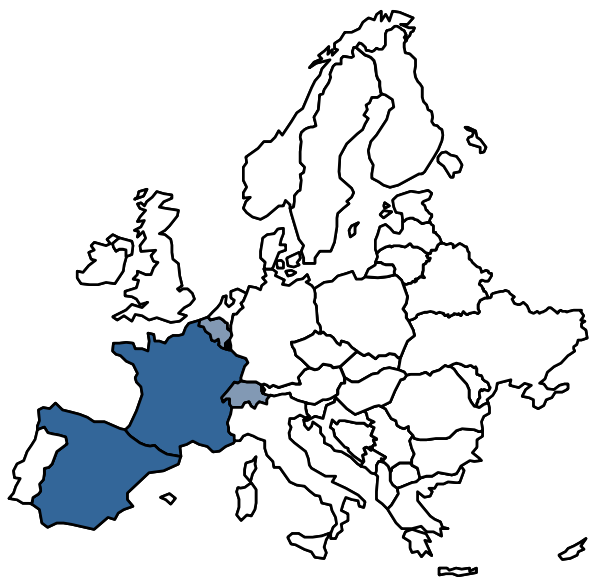
## Ambitions (2015)

<b>PIB</b> (mds DHs)	~ 15
<b>Emplois</b> (milliers)	~ 90-100
<b>Devises</b> (mds DHS)	~ 15

# UN POSITIONNEMENT NATUREL DU MAROC SUR DES FILIÈRES ET MARCHÉS CLE

Secteurs prioritaires

## Ciblage géographique



### 1- Pays francophones :

- France
- Belgique
- Suisse

### 2- Espagne

## Ciblage des filières

### Principaux critères de ciblage

- Importance de la langue française ou espagnole
- Processus adaptés (simplicité, faible automatisation, forte main d'œuvre)

### Liste des filières naturelles pour le Maroc

- **Filières sectorielles prioritaires :**
  - **Banque :** Gestion des moyens de paiement (ordres de paiement, traitement de chèques), ouverture et gestion de comptes, ouverture et gestion de crédits (consommation et hypothécaire), gestion administrative de portefeuille titre, etc.
  - **Assurance :** Ouverture et gestion des contrats, encaissement de cotisations, gestion des sinistres, indemnisations, etc.
- **Filières fonctionnelles (BPO) :**
  - Services à la clientèle / call centers
  - Comptabilité et finance
  - Administration des ressources humaines
- **Filières ITO :** Help desk, gestion d'applications, gestion d'infrastructures, etc.

Priorité  
Banque et  
Assurance

# PRINCIPAUX POINTS

## 1. L'OFFSHORING – AXE #1 DU PLAN EMERGENCE

## 2. CASASHORE, FER DE LANCE DE LA STRATEGIE « OFFSHORING MAROC 2010 »

## 3. L'OFFRE MAROC: DES AVANCEES CONCRETES SUR 3 GRANDS VOLETS

- . VOLET INCITATIFS
- . VOLET INFRASTRUCTURES
- . VOLET FORMATION

## 4. LA PROMOTION DE L'OFFRE MAROC – UN ENJEU NATIONAL: DEJA 5-10 TRANSACTIONS DE REFERENCE EN LIGNE DE MIRE

# DÉCLINAISON D'ÉMERGENCE EN PROJETS PHARES: CASASHORE COMME PLATEFORME PILOTE

## Zones dédiées à l'Offshoring



- CasaShore
- RabatShore
- TangerShore
- Marrakechshore ?

## Maquiladoras Méditerranée



- Tanger Automotive City
- Tanger Electronic City
- Pôle aéronautique Nouacer

## « Agro-Centers » dédiés :



- Saïss – Meknès
- Gharb
- Souss Massa Draa
- Oriental

## Plateforme régionale de transformation – Fishing Transformation Hub

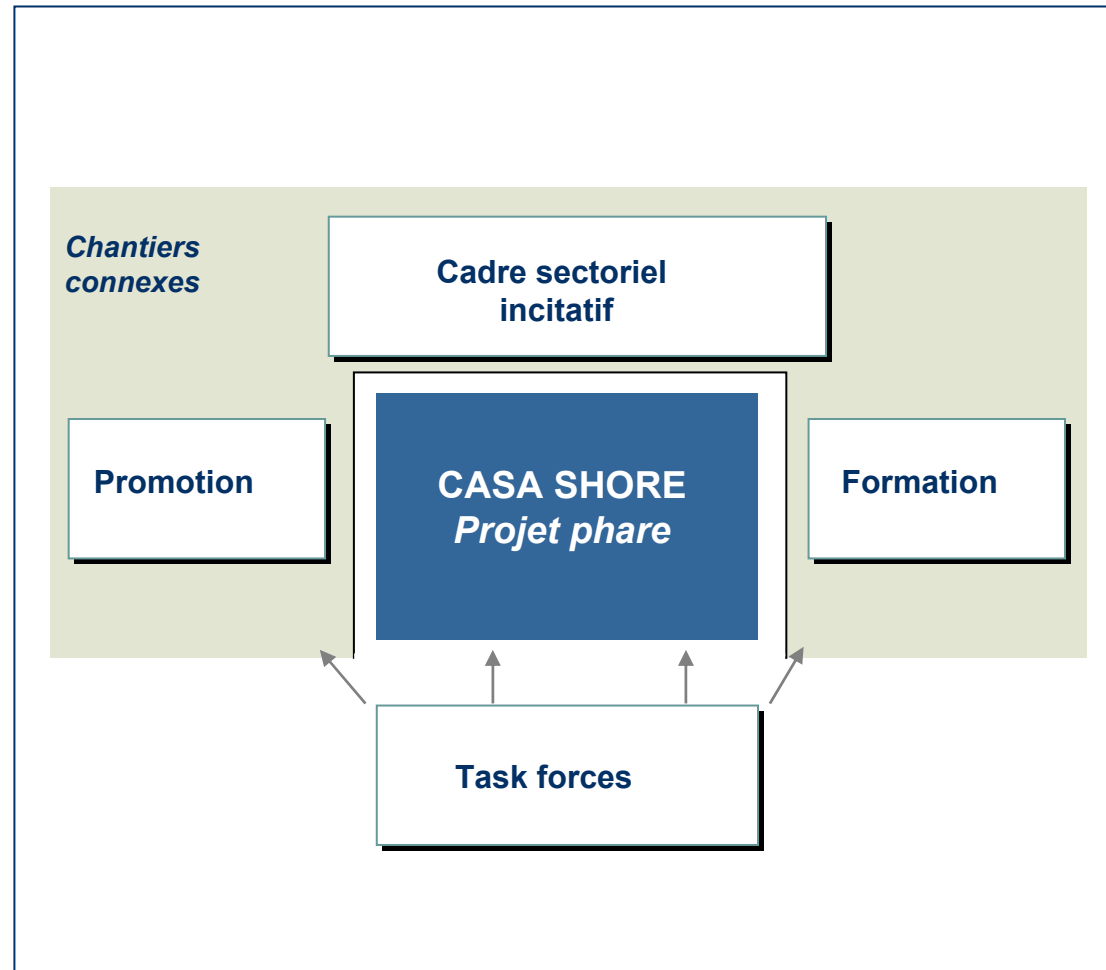


- Agadir
- Provinces du Sud /  
Dakhla



# CASASHORE – PROJET PHARE DE LA STRATEGIE OFFSHORING MAROC 2010

## Offshoring Maroc 2010



- Projet Phare
- Chantiers prioritaires

# BREF RAPPEL DES PRINCIPAUX JALONS

➤ **Juin 2005:** Lancement des Grandes Lignes du Programme Emergence – dont l'Offshoring est un des piliers

➤ **Septembre 2005:** Lancement de « Casablanca Nearshore » sous l'impulsion des autorités de Casablanca et du MCI

➤ **Décembre 2005 :** Inauguration du site par SM Mohamed VI

➤ **Janvier 2006:** Lancement des études approfondies sur l'Offre

➤ **Avril 2006:** Lancement des travaux.  
Market testing auprès des partenaires potentiels

➤ **Juillet 2006:** Lancement de l'Offre Maroc

➤ **Janvier 2007:** Début de la commercialisation

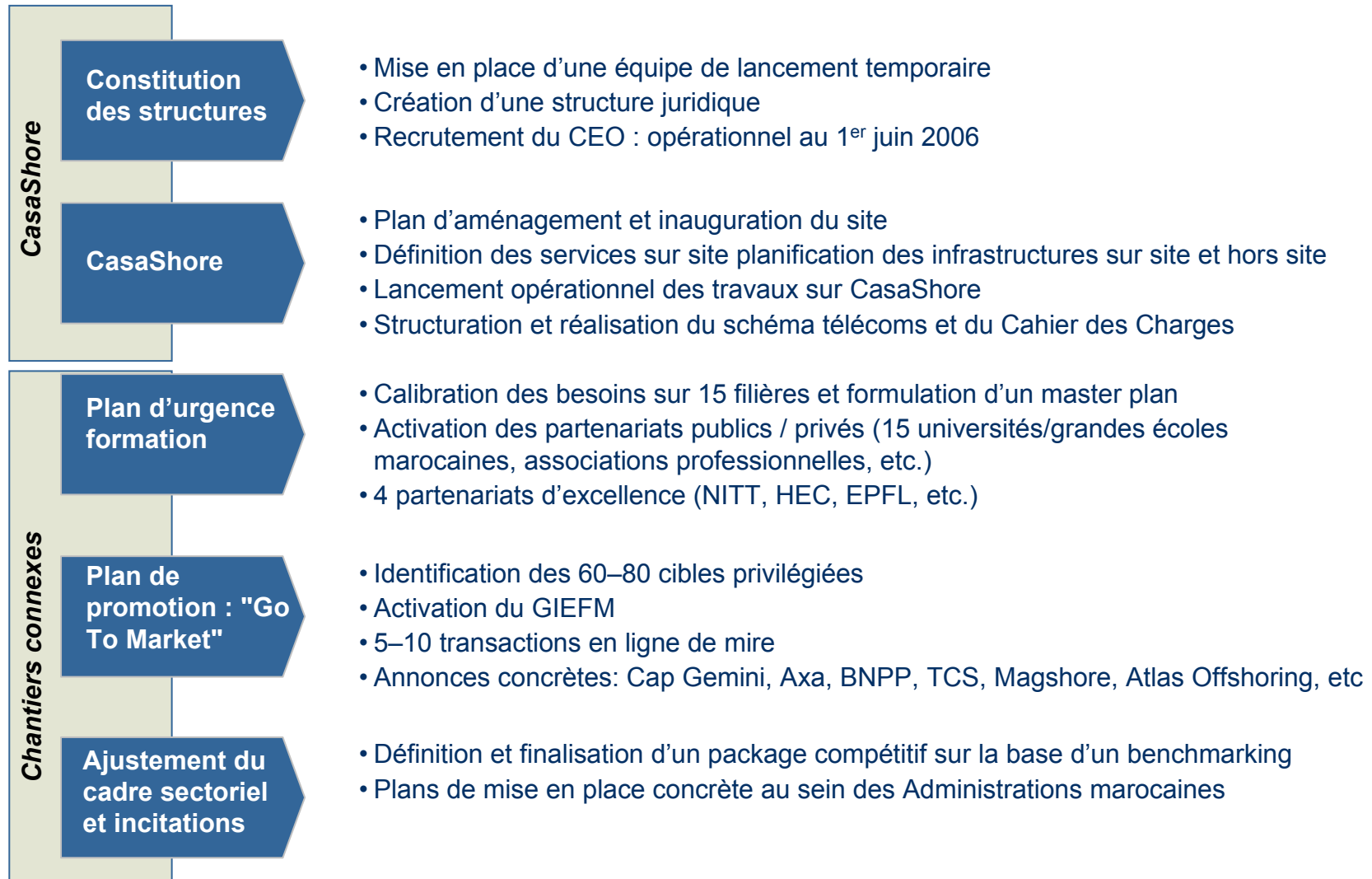
➤ **Juin 2007:** Premières installations

Lancement du concept il y a moins de 9 mois

- Plan d'action de 75-80 actions largement engagées
- Offre Maroc bouclée
- 5-10 transactions de référence en ligne de mire

# CARTOGRAPHIE DES PRINCIPALES ACTIONS RÉALISÉES

## Actions clés réalisées



# PRINCIPAUX POINTS

**1. L'OFFSHORING – AXE #1 DU PLAN EMERGENCE**

**2. CASASHORE, FER DE LANCE DE  
LA STRATEGIE « OFFSHORING MAROC 2010 »**

**3. L'OFFRE MAROC: DES AVANCEES CONCRETES SUR 3 GRANDS VOLETS**

**. VOLET INCITATIFS**

**. VOLET INFRASTRUCTURES SERVICES SUR ZONE**

**. VOLET FORMATION**

**4. LA PROMOTION DE L'OFFRE MAROC – UN ENJEU NATIONAL:  
DEJA 5-10 TRANSACTIONS DE REFERENCE EN LIGNE DE MIRE**

# STRUCTURATION DE L'OFFRE MAROC EN L'ÉTAT

## Atouts structurels

- Proximité géographique
- Proximité culturelle et linguistique
- Pool de ressources à des coûts compétitifs
- Bonnes infrastructures



## Politique volontariste ciblée Pilier # 1 de la stratégie du Maroc

- Zones Informatiques Spéciales (immobilier, telecom)
- Plan Formation ciblé
- Plan d'Incitations agressif
- Ciblage sur les acteurs de référence

## Offre Maroc consolidée sur 3 Volets et 10 engagements

### Volet 1

Cadre sectoriel incitatif et "primes aux pionniers"

### Volet 2

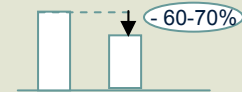
Pool de Ressources considérable et aides à la formation

### Volet 3

Infrastructures et Services "worldclass"

## « Business Case » pour une captive

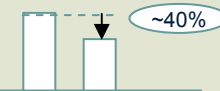
- Cas économique (coûts)



- Cas stratégique et valeur d'option

## « Business Case » pour une SSII

- Cas économique (coûts)



- Cas stratégique (croissance) et valeur d'option (défense)

# L'OFFRE MAROC – 3 VOLETS, 10 ENGAGEMENTS

## Volet 1 Cadre sectoriel incitatif et "primes aux pionniers"

- 01 Un **allègement massif et exceptionnel** de la fiscalité du travail (IGR "taux effectif réel" plafonné à 20%, régime spécial expatriés, défiscalisation complète du premier emploi <550€/mois,...)
- 02 Une **fiscalité orientée Export – déjà radicalement allégée** (IS à 0% et droits de douane inférieurs à 2.5%)
- 03 Un **régime administratif allégé** (véritable Guichet unique sur zone, flexibilité totale du nouveau Code du Travail, simplifications administratives "taux effectif réel"). Support à l'international (visas)
- 04 Une **"prime aux pionniers"** pour les premières entreprises installées




## Volet 2 Pool de Ressources considérable et aides à la formation

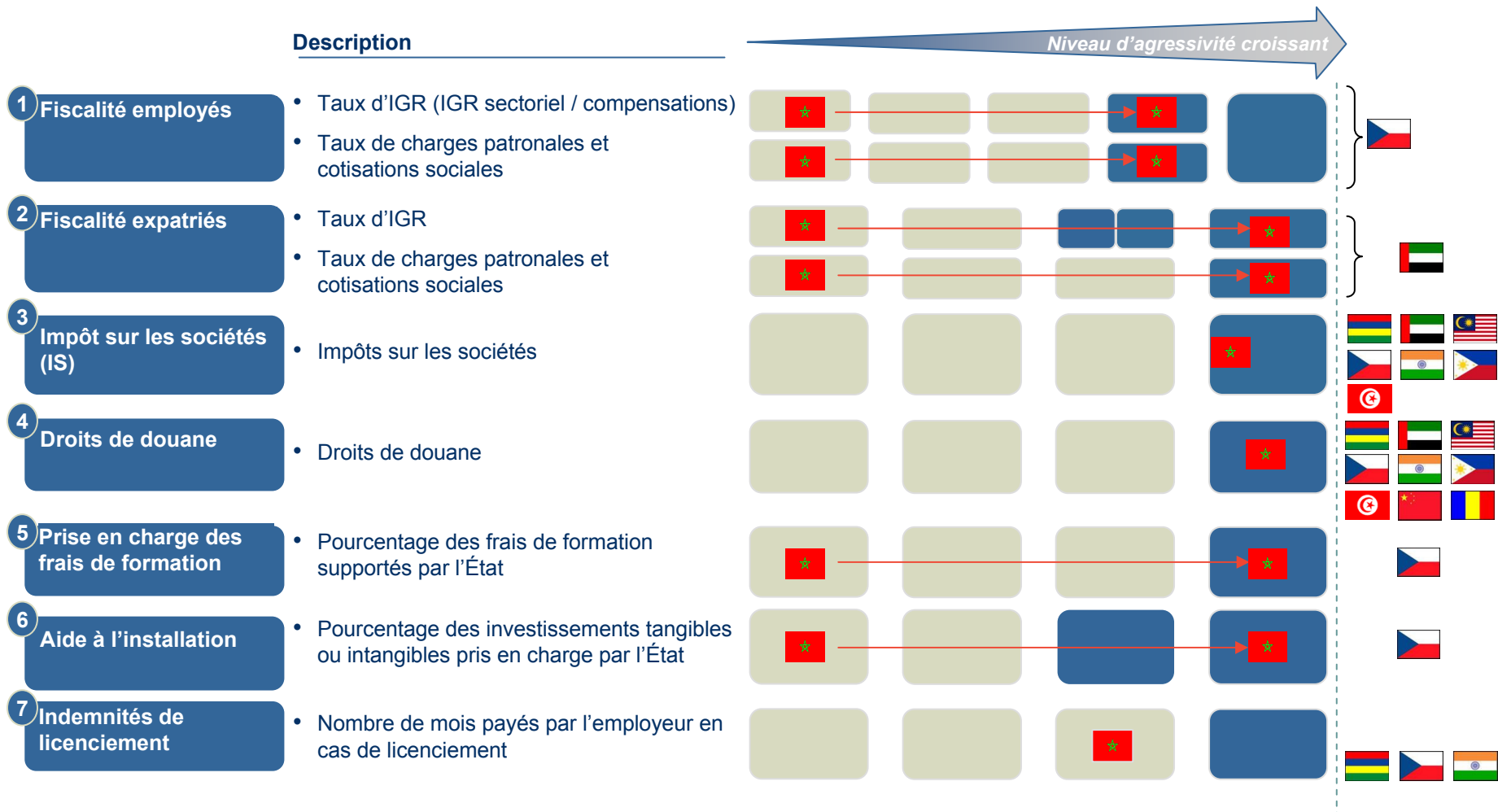
- 05 Un pool de ressources potentiel **considérable et compétitif** sur les profils les plus importants, notamment Bac+2 - Bac+4 (production annuelle de 40-50 000 profils cibles)
- 06 **Un Plan National de Formation** agressif et focalisé sur les métiers de l'offshoring et sur les spécificités françaises sur **15 filières clés** (techniques et administratives – 20 à 25 000 formations qualifiantes d'ici 2009)
- 07 Dispositif d'aide à la formation post-embauche très agressif avec une **prise en charge de 100%** de la **formation initiale** et de **75% de la formation continue**, à hauteur de **50.000 DH** par employé sur les **3 premières années** d'embauche

## Volet 3 Infrastructures et Services "worldclass"

- 08 3 zones (CasaShore, RabatShore, TangerShore) **spécialement dédiées** à l'offshoring avec une offre de services et d'infrastructures calés sur **les meilleurs standards de qualité et de coût** (8€/m<sup>2</sup>/mois)
- 09 Une **offre télécoms** de premier plan – SLA techniques et commerciaux garantis et des coûts alignés sur les destinations les plus compétitives
- 010 Une approche **"Ready for Output"** avec une offre de bureaux aménagés (~170 000 m<sup>2</sup>) et 10-12 services de "support business" sur site fournis par des partenaires internationaux sélectionnés sur une base compétitive

# VOLONTÉ DE POSITIONNER LE MAROC DANS LE PREMIER TIERS DE PAYS LES PLUS COMPÉTITIFS EN MATIÈRE D'INCENTIVES

-  Positionnement actuel du Maroc
-  Positionnement cible optimal du Maroc
-  Positionnement du 1<sup>er</sup> tiers de pays les plus agressifs



# DISPOSITIF COMPLET AUTOUR DE 12 MESURES CRITIQUES POUR LES ACTEURS

	Mesures nouvelles spécifiques	Dispositif général / Meilleure utilisation de l'existant
Fiscalité du Travail et Fiscalité Générale	<p><b>1. Fiscalité employés :</b> IGR « taux effectif réel » plafonné à 20%</p> <p><b>2. Fiscalité des expatriés :</b> IGR « taux effectif réel » plafonné à 20%</p>	<p><b>7. Défiscalisation totale du premier emploi</b> sur les salaires inférieurs à 6 000 Dhs/mois (~550 €)</p> <p><b>8. Fiscalité expatriés :</b> accords bilatéraux autorisant les cotisations sociales dans le pays d'origine</p> <p><b>9. Fiscalité générale d'entreprise orientée export:</b> (IS à 0%, droits de douane &lt;2.5%, TVA retraitée)</p>
Accès à la formation	<p><b>3. Frais de formation en Entreprise:</b> Prise en charge par l'État de 100% des frais de formation initiale (année 1) et de 75% des frais de formation continue (années 2 et 3) selon un barème adapté</p> <p><b>4. Aide à l'installation :</b> Possibilité de prise en charge dans le cadre de prime aux pionniers (conventions)</p>	<p><b>10. Dispositif ANAPEC (année 1):</b> Formation Qualifiante ou Contractualisée pour l'Emploi (10-24 KDH); procédure facilitée offshoring</p> <p><b>11. Dispositif OFPPT (années 2 &amp;3):</b> Contrats Spéciaux de Formation (1.6 % MS); procédure facilitée offshoring</p>
Accès aux Infrastructures	<p><b>5. Accès aux infrastructures</b> aux meilleurs normes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilier (8€/m<sup>2</sup>/mois) « <b>Ready for Output</b> » et 10-12 services de support business sur site</li> <li>• Une <b>offre télécoms</b> de premier plan (SLA, coûts)</li> </ul> <p><b>6. Interface administrative :</b> Création d'un guichet unique sur zone pour la facilitation administrative</p>	<p><b>12. Flexibilité du travail renforcée:</b> Application rapide du nouveau Code du Travail (flexibilité accrue)</p>

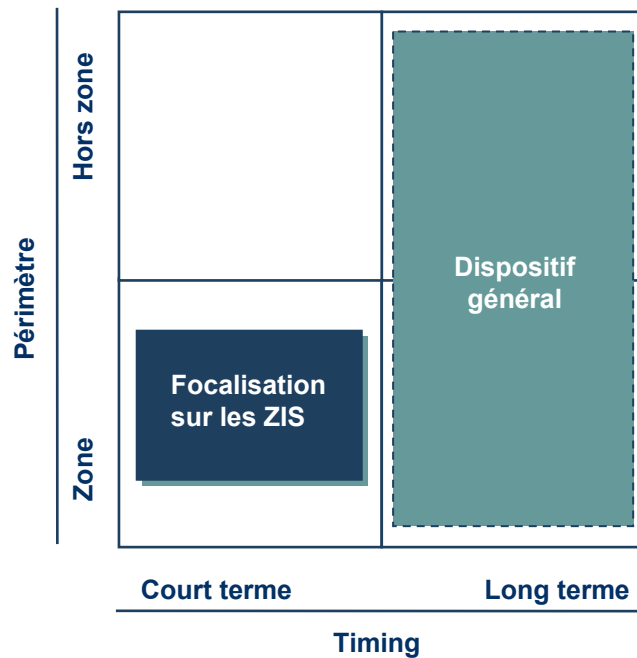
Sur Zone  
Uniquement

Possibilité d'extension  
Au cas par cas Hors Zone

Hors Zone / Secteur

# NÉCESSITÉ DE MASSIFIER LES EFFORTS AUTOUR DE LA ZONE DANS UN PREMIER TEMPS

BACK-UP



## Importance fondamentale de la Massification

- 1 Des avantages stratégiques sans conteste de la massification bénéficiant au Maroc tout entier – études de cas internationales le démontrant de manière très nette**
  - Meilleur contrôle de la qualité et des coûts
  - «Effet réseau»
  - Effet vitrine et marketing très puissant
- 2 Meilleur contrôle des risques** par rapport aux avantages octroyés
  - Difficulté de monitoring précis (notamment IGR)
  - Meilleure capacité de contrôle et de maîtrise des dérives potentielles
- 3 Peu ou pas d'impact pour le tissu national** - effets maîtrisés et bien ciblés avec possibilité de traitement au cas par cas
  - Tissu de prestataires : 90% de gagnants indépendamment de la zone
  - 1 ou 2 sous-secteurs affectés, mais seulement à très court-terme
    - 10 à 20 call centers majeurs
    - Software providers

# SURVOL DES MESURES PHARE

## 1 IGR / Fiscalité du Travail

- Employés nationaux et expatriés: "taux effectif réel" plafonné à 20%
- Applicabilité uniquement sur les activités export

## 3 Aides à la Formation ( post - embauche)

- Prise en charge par l'État de formation initiale (année 1) à 100%, et continue (2 – 3 années) à 75%
- En moyenne : 50 KDH par employé. Plafond adapté par type de profil (Ingénieur :78K; Administratif : 27 K)
- Aucune restriction d'utilisation (formation interne, tous employés nationaux...)

## 5 Accès aux Infrastructures

- Immobilier (8€/m<sup>2</sup>/mois) "**Ready for Output**" avec une offre de bureaux aménagés (~170 000 m<sup>2</sup>) et 10-12 services de "support business" sur site
- Une **offre télécoms** de premier plan – SLA techniques et commerciaux garantis et des coûts alignés sur les destinations les plus compétitives

# APPLICABILITE DE LA MESURE SUR LA FISCALITÉ : ÉLIGIBILITÉ À LA ZONE ET ACTIVITÉS NATIONALES

[BACK-UP](#)

## Modalités

Modalité de calcul de l'IGR

- ➔ **Employés nationaux : fiscalité nette entreprise** (net à payer par l'entreprise) :  
IGR net à payer = **IGR réel, plafonné par un équivalent 20% "taux effectif réel"**  
= min [IGR réel ; *taux effectif réel* 20%]
- ➔ **Expatriés : fiscalité nette entreprise** (net à payer par l'entreprise) :  
IGR net à payer = **IGR réel, plafonné par un équivalent 20% "taux effectif réel"**  
= min [IGR réel ; *taux effectif réel* 20%]
- ➔ **Bases de calcul de la compensation de fiscalité:**  
Différence entre *IGR net à payer* et *IGR réel*

Conditions d'accès limité au marché national

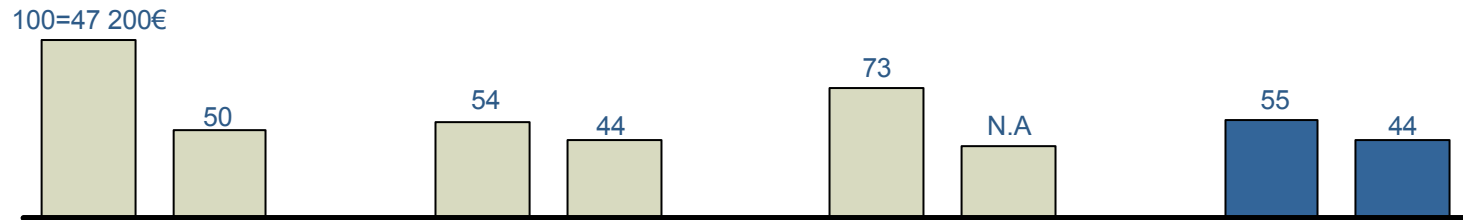
- ➔ **Éligibilité restreinte à la zone :**
  - Ouvert à toute société de service à dominance export sur la base de critères clairs
- ➔ **Plafond d'activité nationale :**
  - Maximum de 30% du CA réalisé sur le marché national
  - Aucune restriction pendant les 2 premières années d'opération de la société
- ➔ **Retraitement des incitations accordées** (IGR, IS et TVA) **pour l'activité réalisée sur le marché national** afin d'éviter toute distorsion de marché

# REPOSITIONNEMENT DU MAROC DANS L'ESPACE NEARSHORE FRANCOPHONE

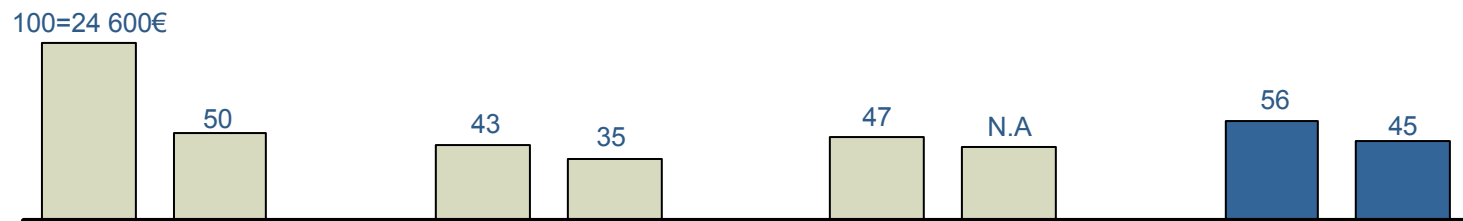
BACK-UP

HI : Hors Incentives  
AI : Après Incentives

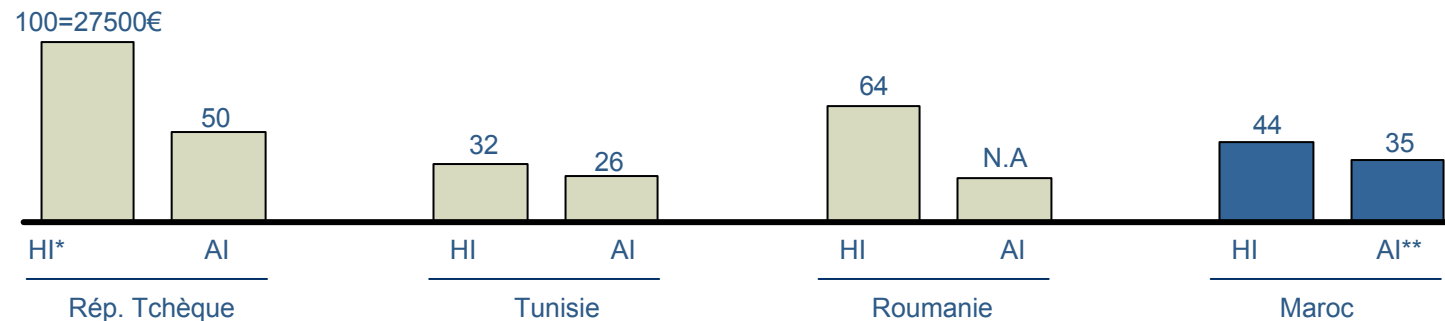
Ingénieurs IT



Techniciens IT



Administratifs\*\*\*



\* Coût salarial total incluant les charges patronales et sociales

\*\* Incentives spécifiques à la fiscalité employés (IGR = 20%)

\*\*\* moyenne comptables – opérateurs de call centers

# MODALITES D'APPLICATION: "AIDE A LA FORMATION EN ENTREPRISE"

[BACK-UP](#)

Dirhams par employé

Barème de remboursement simplement communicable		Conditions d'application simples	
	Formation initiale Année 1	Formation continue Année 2 à 3	
<b>Taux</b>	100%	75%	<b>Procédure simple orientée entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bénéficiaire = entreprise</li> <li>• Besoins de contrôle limités (pas de remboursement <i>pro rata temporis</i>)</li> <li>• Procédures simplifiées                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Guichet unique</li> <li>– Reporting simple (base CNSS)</li> </ul> </li> </ul>
<b>Système de plafond adapté au marché</b>			<b>Utilisation très libre des compensations</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Éligibilité de tous types de fournisseurs de formation, yc. formation "in-house"</li> <li>• Aucune restriction</li> <li>• Pas de contrôle <i>a posteriori</i> (déclaratif)</li> </ul>
• Management	18 K	45 K	<b>Champs d'application très vaste</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tout employé national</li> <li>• Aucune restriction (pas de chèques emploi ni de dépendance au passé de l'employé)</li> </ul>
• Ingénieurs	48 K	30 K	
• Techniciens IT	40 K	25 K	<b>Garde fous contre les abus</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seule exception : "blacklist" des employés ayant changé d'emploi 3 fois en 10 ans</li> </ul>
• Administratifs qualifiés (comptables, BPO,...)	28 K	17 K	
• Opérateurs (call center)	15 K	12 K	
<b>Moyenne pondérée</b>	<b>~30 K</b>	<b>~20 K</b>	

# SURVOL DE L'OFFRE MAROC

## Volet 1

Cadre sectoriel incitatif et "primes aux pionniers"

- 01 Un **allègement massif et exceptionnel** de la fiscalité du travail (IGR "taux effectif réel" plafonné à 20%, régime spécial expatriés, défiscalisation complète du premier emploi <550€/mois,...)
- 02 Des **aides financières à l'installation** et une **fiscalité radicalement allégée** (IS à 0% et droits de douane inférieurs à 2.5%)
- 03 Un **régime administratif allégé** (véritable Guichet unique sur zone, flexibilité totale du nouveau Code du Travail, simplifications administratives "taux effectif réel"). Support à l'international (visas)
- 04 Une **"prime aux pionniers"** pour les premières entreprises installées

## Volet 2

Pool de Ressources considérable et aides à la formation

- 05 Un pool de ressources potentiel **considérable et compétitif** sur les profils les plus importants, notamment Bac+2 - Bac+4 (production annuelle de 40-50 000 profils cibles)
- 06 **Un Plan National de Formation** agressif et focalisé sur les métiers de l'offshoring et sur les spécificités françaises sur **15 filières clés** (techniques et administratives – 20 à 25 000 formations qualifiantes d'ici 2009)
- 07 Dispositif d'aide à la formation post-embauche très agressif avec une **prise en charge de 100%** de la **formation initiale** et de **75% de la formation continue**, à hauteur de **50.000 DH** par employé sur les **3 premières années** d'embauche

## Volet 3

Infrastructures et Services "worldclass"

- 08 3 zones (CasaShore, RabatShore, TangerShore) **spécialement dédiées** à l'offshoring avec une offre de services et d'infrastructures calés sur **les meilleurs standards de qualité et de coût** (8€/m<sup>2</sup>/mois)
- 09 Une **offre télécoms** de premier plan – SLA techniques et commerciaux garantis et des coûts alignés sur les destinations les plus compétitives
- 10 Une approche **"Ready for Output"** avec une offre de bureaux aménagés (~170 000 m<sup>2</sup>) et 10-12 services de "support business" sur site fournis par des partenaires internationaux sélectionnés sur une base compétitive

# LISTE INDICATIVE DES FILIÈRES DE FORMATION

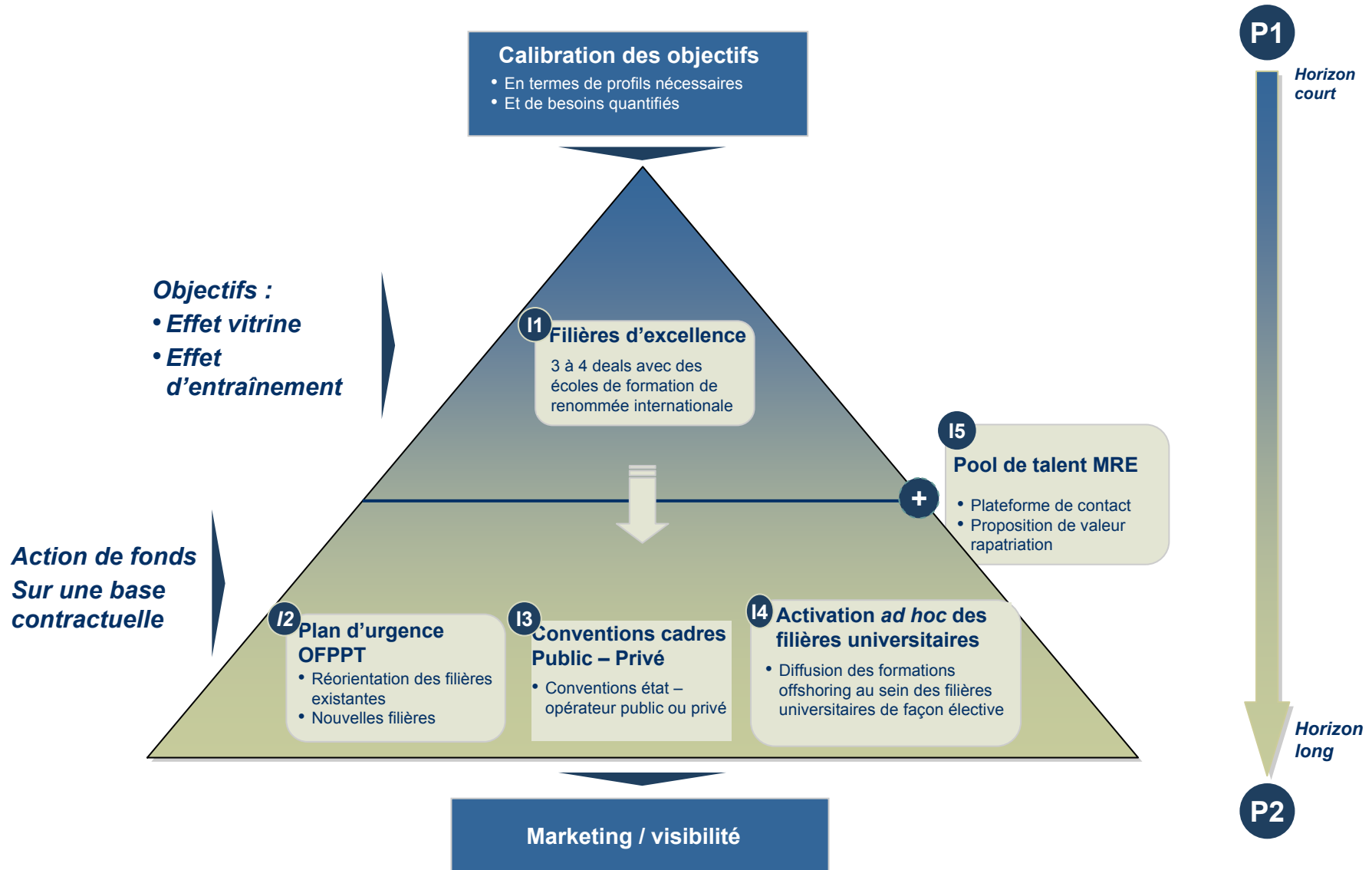
NON EXHAUSTIF

ADAPTATION FACE  
AUX BESOINS MARCHÉ

## Filières spécifiques (non exhaustif)

Bac +5	a	<b>Management</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a1 Gestionnaire de plateformes offshoring (opérations)</li> <li>a2 Project management de plateformes offshoring (étude faisabilité, montage,...)</li> </ul>	100 – 150 managers	
	b	<b>Ingénieurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>b1 Filière Ingénieurs Qualité du Logiciel (applications, logiciels,...)</li> <li>b2 Filière Ingénieurs Réseaux et Systèmes (WAN, LAN...)</li> </ul>	1 000 à 1 500 ingénieurs	
Bac +2 – Bac +4	c	<b>Techniciens</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>c1 Développeurs (Java, C++, ...)</li> <li>c2 Administrateur de bases de données (Oracle, SyBase, ...)</li> <li>c3 Administrateurs d'applications entreprises (SAP,...)</li> <li>c4 Technicien de réseau (routeur, LAN / WAN, serveurs...)</li> <li>c5 Administrateur de parc PC (hardware) et bureautique</li> </ul>	2 000 à 2 500 techniciens	
	d	<b>Administratifs I (qualifiés)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>d1 Comptables (normes françaises, IFRS, ...)</li> <li>d2 Employés de Back Office bancaire (gestionnaire de moyens de paiement,...)</li> <li>d3 Technicien assurance (gestionnaire de contrats, chargé d'indemnisation)</li> <li>d4 Administrateur du personnel (paie, déclaration sociales, ...)</li> <li>d5 Opérateurs de services clientèle (vente active / out-bound)</li> </ul>	~10 à 13 000 administratifs	
	e	<b>Administratifs II (non qualifiés)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>e1 Opérateurs de services clientèle (vente passive / in-bound)</li> <li>e2 Help Desk Informatique (premier niveau : bureautique,...)</li> </ul>	~5 000 à 7 000 opérateurs*	
					Entre 18 000 et 24 000
	Total				

# PLAN DE FORMATION AUTOUR DE 5 INITIATIVES: APPROCHE CONTRACTUELLE FORTEMENT PRIORISEE



# ÉTAT D'AVANCEMENT DES INITIATIVES DE FORMATION



11

# FILIÈRES D'EXCELLENCE – 3 FILIÈRES D'EXCELLENCE DÉJÀ CONCLUES ET D'AUTRES PARTENARIATS EN COURS

✓ Décidé  
 ✓ En cours

	Description du partenariat	Statut
<p>Bac +5</p>	<p><b>HEC PARIS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ISCAE – HEC (Master en cours)</li> <li>• <b>Université de Kénitra – ESC Bordeaux</b>            – Mise en place d'un master en management de projets Offshoring</li> </ul> <p><b>BOURDEAUX</b></p>	<p>✓            ✓</p>
	<p><b>TELECOM PARIS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>INPT – Télécoms Paris</b>            – Formation de 40 étudiants par an (20 au sein d'un Master, 20 cursus normal)</li> <li>• <b>EMI – EPFL</b></li> <li>• <b>ENSIAS - l'ENSEEIH-Toulouse</b>            – (Ingénieur Réseaux et systèmes)</li> </ul> <p><b>EPFL</b>  <small>ÉCOLE POLYTECHNIQUE FÉDÉRALE DE LAUSANNE</small></p> <p><b>ENSEEIHT</b></p>	<p>✓            ✓            ✓</p>
<p>Bac +2 / Bac+4</p>	<p><b>NIIT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• NIIT</li> <li>• <b>Tata Consultancy Service (training)</b> : négociations avec le gouvernement en cours sur le volet formation</li> </ul> <p><b>TATA</b></p>	<p>✓            ✓</p>
	<p><b>CNAM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>CNAM</b> :            – Partenariat avec l'OFPPPT lancé            – Réflexion autour d'une installation stable du CNAM au Maroc</li> </ul> <p><b>Cnam</b></p>	<p>✓</p>

# SYNTHÈSE DES ENGAGEMENTS – DES OBJECTIFS EN VOLUMES LARGEMENT ATTEINTS

VALIDÉ PAR  
L'ENSEMBLE  
DES PARTIES  
PRENANTES

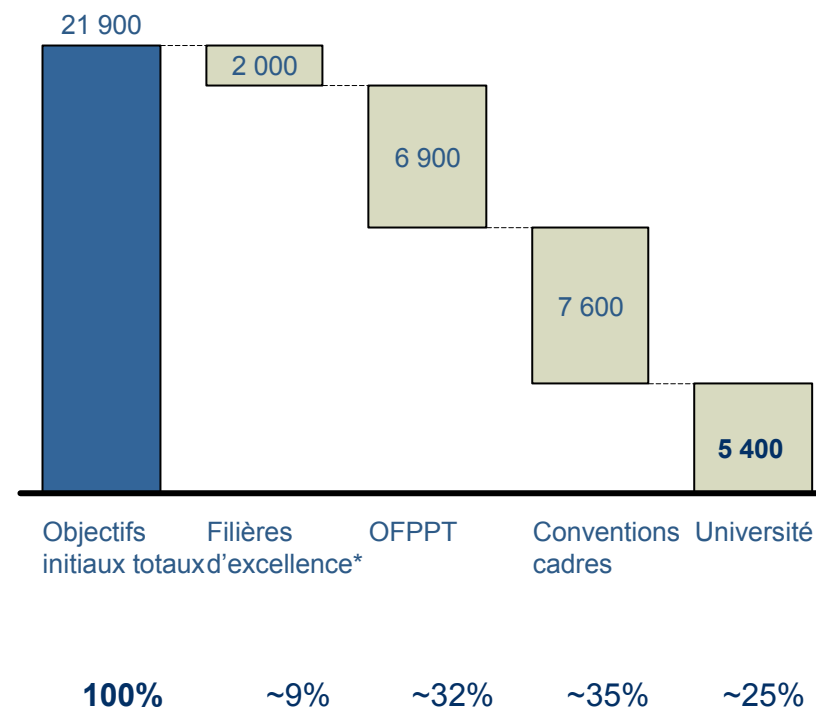
## Répartition des engagements par profil

En nombre de personnes formées 2007-2009, %

	Objectifs initiaux	Engagements fermes et taux de réalisation
<b>Bac +5</b>		
a Management	~150	260 (173%)
b Ingénieurs	1000 - 1500	1833 (122%)
<b>Bac +4</b>		
c Techniciens	2000 - 2500	3755 (107%)
<b>Bac +2 – Bac +4</b>		
d Administratifs I (qualifiés)	10 000 – 13 000	11035 (110%)
<b>Bac +2</b>		
e Administratifs II (non qualifiés)	5 000 – 7 000	5000 (100%)
	<b>18 000 – 24 000</b>	<b>21883</b>

## Répartition des engagements par initiative

En nombre de personnes formées 2007-2009, %



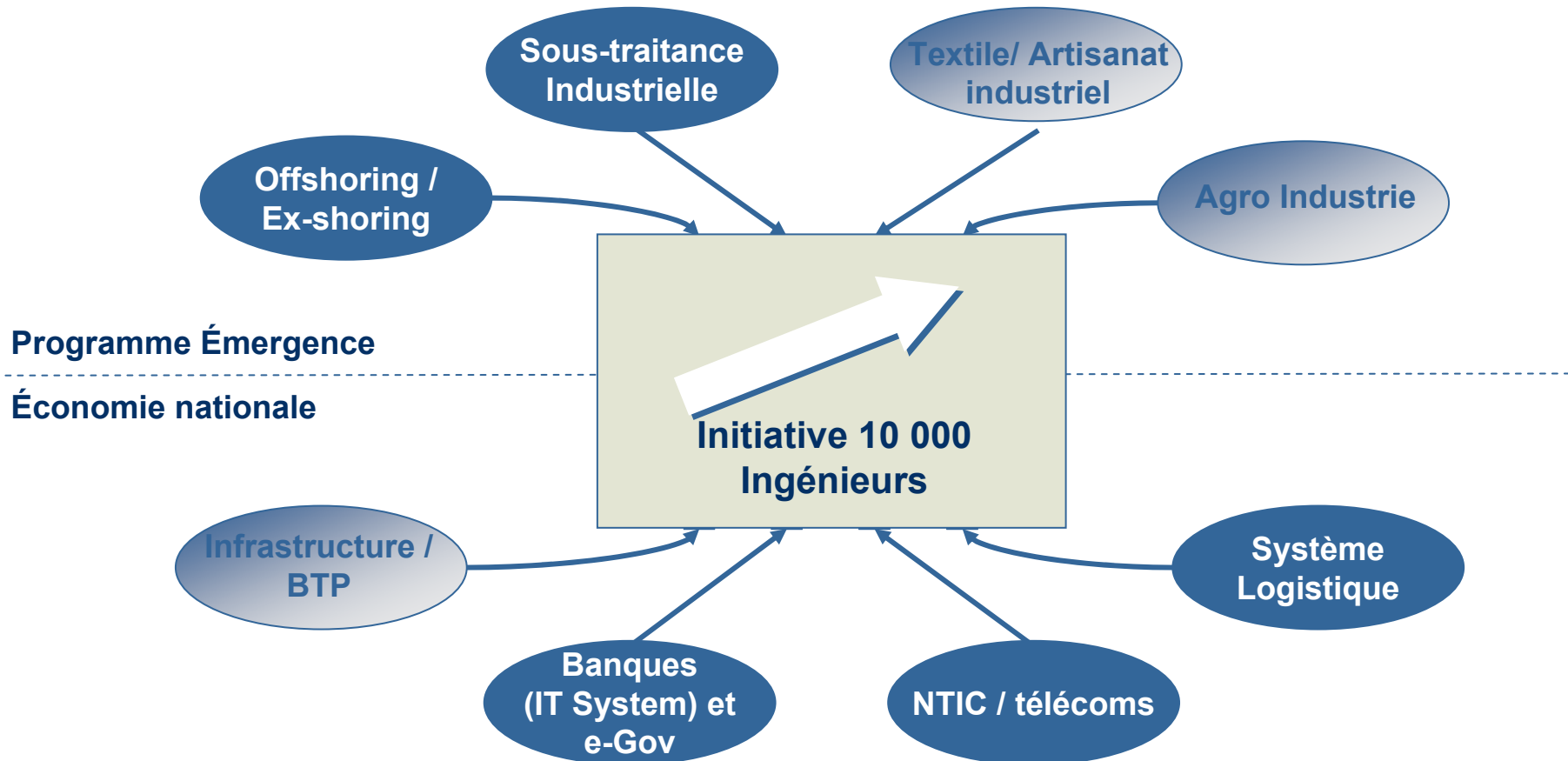
- Engagements sur près de 22 000 formations
- Large couverture de l'ensemble des profils

\* Estimations à confirmer suite à la conclusion de l'ensemble des partenariats

Source: Proposition des établissements, Analyses McKinsey

# EXEMPLE : DES BESOINS EN INGÉNIEURS INDUITS PAR LE PROGRAMME ÉMERGENCE ET LA CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE NATIONALE

■ Besoin intensif en ingénieurs



# SURVOL DE L'OFFRE MAROC

## Volet 1

Cadre sectoriel incitatif et "primes aux pionniers"

- 01 Un **allègement massif et exceptionnel** de la fiscalité du travail (IGR "taux effectif réel" plafonné à 20%, régime spécial expatriés, défiscalisation complète du premier emploi <550€/mois,...)
- 02 Des **aides financières à l'installation** et une **fiscalité radicalement allégée** (IS à 0% et droits de douane inférieurs à 2.5%)
- 03 Un **régime administratif allégé** (véritable Guichet unique sur zone, flexibilité totale du nouveau Code du Travail, simplifications administratives "taux effectif réel« ). Support à l'international (visas)
- 04 Une **"prime aux pionniers"** pour les premières entreprises installées

## Volet 2

Pool de Ressources considérable et aides à la formation

- 05 Un pool de ressources potentiel **considérable et compétitif** sur les profils les plus importants, notamment Bac+2 - Bac+4 (production annuelle de 40-50 000 profils cibles)
- 06 **Un Plan National de Formation** agressif et focalisé sur les métiers de l'offshoring et sur les spécificités françaises sur **15 filières clés** (techniques et administratives – 20 à 25 000 formations qualifiantes d'ici 2009)
- 07 Dispositif d'aide à la formation post-embauche très agressif avec une **prise en charge de 100%** de la **formation initiale** et de **75% de la formation continue**, à hauteur de **50.000 DH** par employé sur les **3 premières années** d'embauche

## Volet 3

Infrastructures et Services "worldclass"

- 08 3 zones (CasaShore, RabatShore, TangerShore) **spécialement dédiées** à l'offshoring avec une offre de services et d'infrastructures calés sur **les meilleurs standards de qualité et de coût** (8€/m<sup>2</sup>/mois)
- 09 Une **offre télécoms** de premier plan – SLA techniques et commerciaux garantis et des coûts alignés sur les destinations les plus compétitives
- 10 Une approche **"Ready for Output"** avec une offre de bureaux aménagés (~170 000 m<sup>2</sup>) et 10-12 services de "support business" sur site fournis par des partenaires internationaux sélectionnés sur une base compétitive

## APERÇU DU PLAN DU SITE



- Site de 60 ha
- ~240 000 m<sup>2</sup> d'aménagements

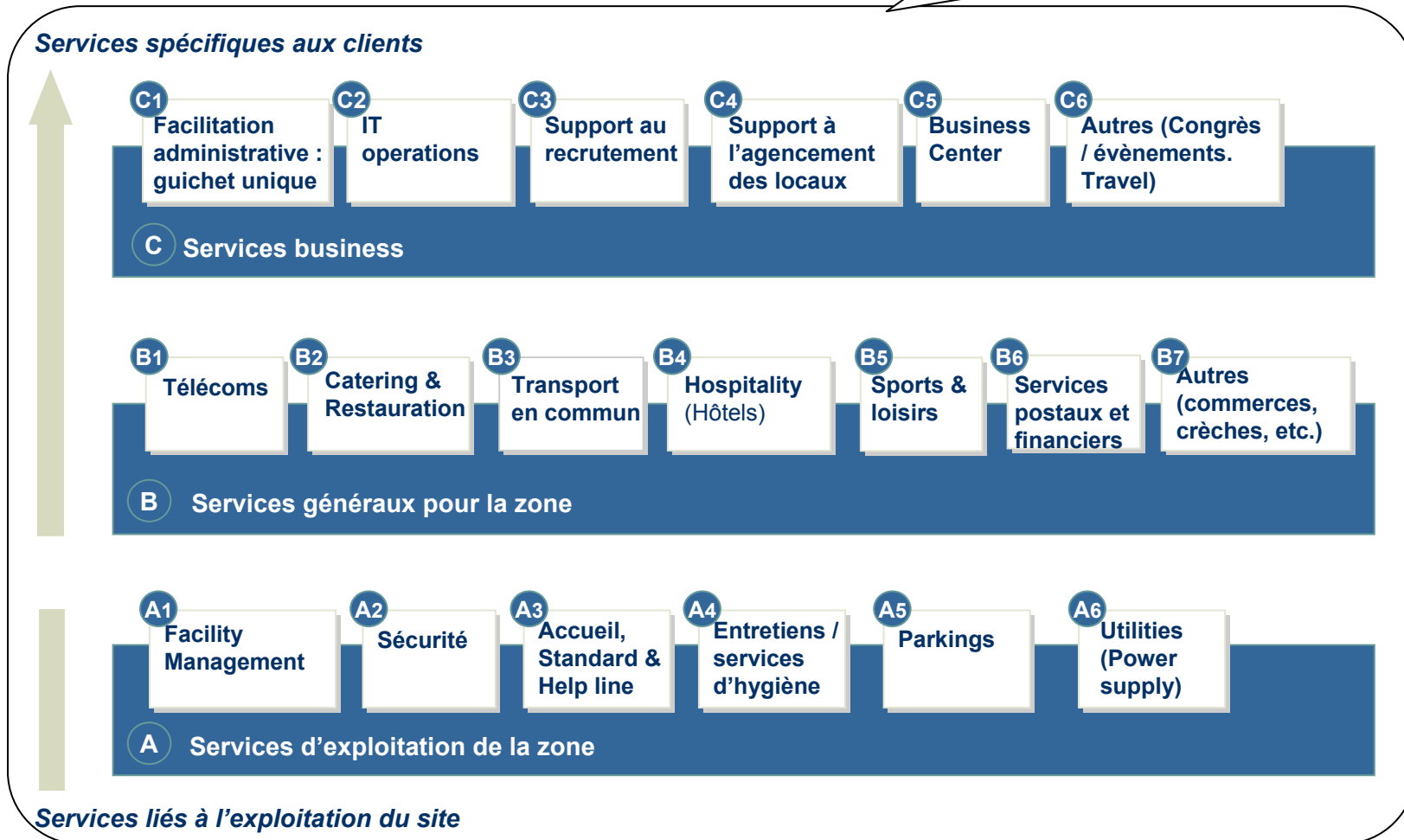
### Objectifs : mise rapide sur le marché

- Site inauguré par SM le Roi du Maroc en décembre 2005
- Démarrage des travaux : février 2006
- Livraison 1<sup>ère</sup> tranche : Juin 2007 (~6000 emplois)

# OFFRE DE SERVICES COMPLETE ET AUX MEILLEURS STANDARDS

NON EXHAUSTIF

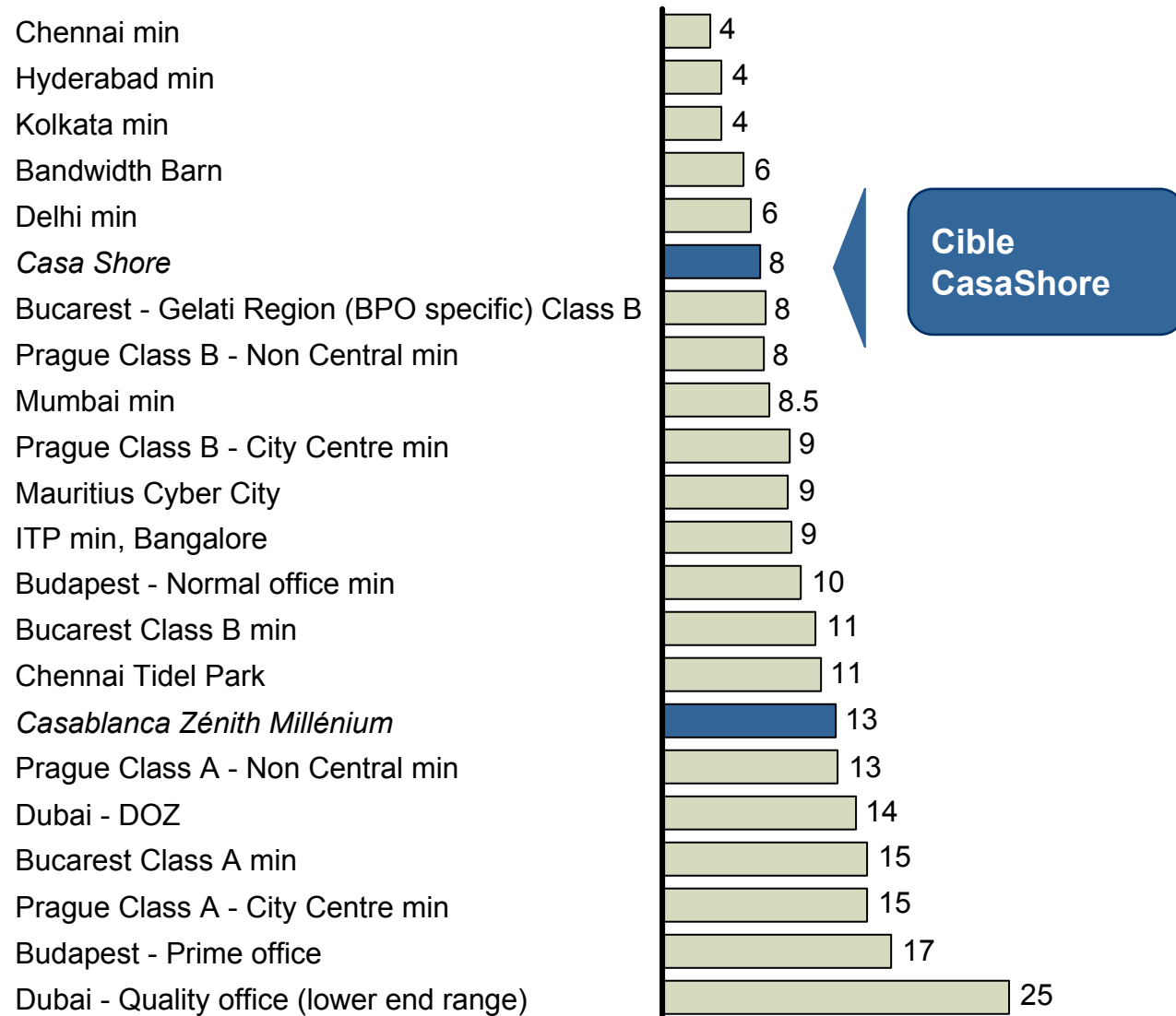
Stratégie de partenariat intégrée



# DES COÛTS IMMOBILIER ALIGNÉS SUR LES DESTINATIONS

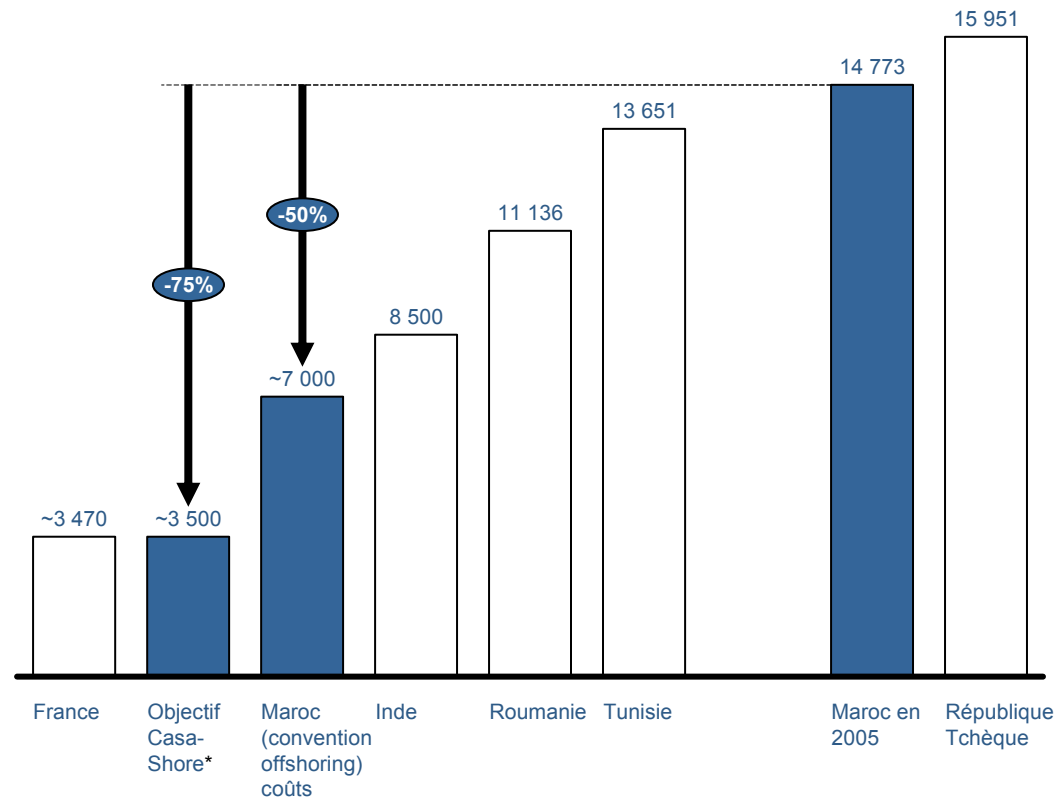
## LES MOINS CHÈRES

Euro / m<sup>2</sup> / mois



# DES COÛTS DE TÉLÉCOMMUNICATIONS TRÈS COMPÉTITIFS

USD, coût de location mensuel moyen d'une ligne internationale 2 Mbits vers la France



## Objectif de l'offre télécoms

- Recherche d'un **partenaire télécoms** responsable de l'ensemble des besoins télécoms **sur la zone**
- Ce partenaire devra fournir une offre de services télécoms **sur la durée** qui devra répondre aux 4 objectifs suivants :
  - Fourniture d'une **offre technique et tarifaire compétitive**
  - **Responsabilité end-to-end** des services
  - Garantie d'une **évolutivité technologique**
  - **"Brand Name"** fort et reconnu internationalement

\* Ligne nationale de plus de 300 KM

Source: Tarifica, Maroc Telecom, ANRT (Moroccan Telecom Regulator)

# **PRINCIPAUX POINTS**

**1. L'OFFSHORING – AXE #1 DU PLAN EMERGENCE**

**2. CASASHORE, FER DE LANCE DE  
LA STRATEGIE « OFFSHORING MAROC 2010 »**

**3. L'OFFRE MAROC: DES AVANCEES CONCRETES SUR 3 GRANDS VOLETS**

- . VOLET INCITATIFS**
- . VOLET INFRASTRUCTURES**
- . VOLET FORMATION**






**4. LA PROMOTION DE L'OFFRE MAROC – UN ENJEU NATIONAL:  
DEJA 5-10 TRANSACTIONS DE REFERENCE EN LIGNE DE MIRE**

# 10-12 TRANSACTIONS EN LIGNE DE MIRE






✓ Intensions d'implantation au Maroc

## Captives ciblées

### Banques

- |   |  |   |
|---|--|---|
|  | 1. <b>BNP-PARIBAS</b>                      | ✓ |
|  | 2. SOCIÉTÉ GÉNÉRALE                        |   |
|  | 3. GROUPE CRÉDIT AGRICOLE /CRÉDIT LYONNAIS |   |
|  | 4. GROUPE CAISSE D'ÉPARGNE                 |   |
|  | 5. CRÉDIT MUTUEL                           |   |



### Assurances

- |   |                   |   |
|---|-------------------|---|
|  | 1. <b>AXA</b>     | ✓ |
|  | 2. GROUPAMA       |   |
|  | 3. AGF            |   |
|  | 4. CNP ASSURANCES |   |
|  | 5. PREDICA        |   |

### Telecom

- |   |                          |   |
|---|--------------------------|---|
|  | 1. <b>FRANCE TELECOM</b> | ✓ |
|  | 2. SFR                   |   |
|  | 3. CEGETEL               |   |
|  | 4. NEUF TELECOM          |   |

### Autres

- |   |                   |   |
|---|-------------------|---|
|  | 1. LA POSTE       |   |
|  | 2. <b>RENAULT</b> | ✓ |

## SSII ciblées

### Acteurs globaux


- |   |                         |   |
|---|-------------------------|---|
|  | 1. <b>ACCENTURE</b>     | ✓ |
|  | 2. <b>TCS</b>           | ✓ |
|  | 3. <b>CAPGEMINI</b>     | ✓ |
|  | 4. <b>CSC</b>           | ✓ |
|  | 5. <b>BULL SERVICES</b> | ✓ |

### Acteurs Francophones nationaux / régionaux

- |   |                            |   |
|---|----------------------------|---|
|    | 1. <b>STERIA</b>           | ✓ |
|    | 2. <b>SOPRA</b>            | ✓ |
|    | 3. <b>GFI INFORMATIQUE</b> | ✓ |
|    | 4. <b>ATOS ORIGIN</b>      | ✓ |
|  | 5. <b>UNILOG</b>           | ✓ |

Rôle capital des relais nationaux

### Acteur de référence nationaux

- |   |                                      |   |
|---|--------------------------------------|---|
|  | 1. <b>Magshore (BMCE)</b>            | ✓ |
|   | 2. <b>Atlas shore (MarocTelecom)</b> | ✓ |