



Conseil Régional du
Grand Casablanca



المركز الجهوي للاستثمار
Centre Régional d'Investissement
الدار البيضاء الكبرى
Grand Casablanca

Conseil Régional et CRI du Grand Casablanca

Politique de développement régional et attrait des investissements

Mission « Secteur Aéronautique »

Réunion du comité de Pilotage : 6 juin 2007



ORDRE DU JOUR

- ❑ **Préambule**
- ❑ **Tendances marché mondial**
- ❑ **Les pays et villes concurrents**
- ❑ **Positionnement de Casablanca**
- ❑ **Clés de réussite et mesures d'accompagnement**
- ❑ **Liste d'investisseurs potentiels à approcher**
- ❑ **Plan d'action marketing**

- ▶ Le transport aérien est désormais soumis aux lois du marché :
 - Mondialisation et développement de nouveaux marchés (Asie...)
 - Banalisation du transport aérien
 - Apparition des compagnies aériennes à bas coûts

- ▶ L'industrie aéronautique suit ce mouvement :
 - Hier industrie de souveraineté nationale
 - Aujourd'hui en cours de mondialisation (nouveaux pays accédants : Japon, Chine, Inde, Brésil...)
 - Réduction drastique des coûts imposée par les constructeurs

- ▶ En Europe : problème de compétitivité des coûts salariaux de la zone €

- **Dans ce contexte, le Maroc et Casablanca ont une carte à jouer**

ORDRE DU JOUR

- ❑ **Préambule**

- ❑ **Tendances marché mondial**

- Contexte général et structure du marché
- Perspectives et facteurs structurants
- Objectif

- ❑ **Les pays et villes concurrents**

- ❑ **Positionnement de Casablanca**

- ❑ **Clés de réussite et mesures d'accompagnement**

- ❑ **Liste d'investisseurs potentiels à approcher**

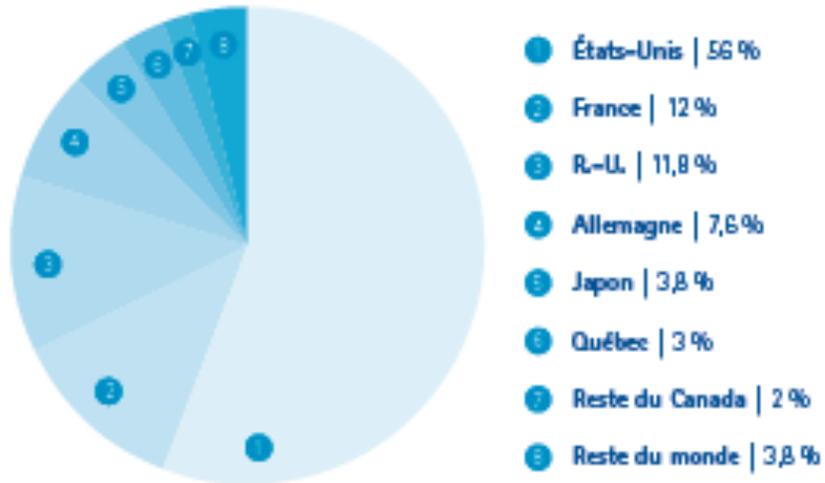
- ❑ **Plan d'action marketing**

- ▶ Le transport aérien est désormais soumis aux lois du marché :
 - Mondialisation et développement de nouveaux marchés (Asie...)
 - Banalisation du transport aérien
 - Apparition des compagnies aériennes à bas coûts
- ▶ Le spatial
 - activité artisanale
 - très intégrée
 - potentiel d'externalisation a priori faible
- ▶ Le militaire
 - contraintes réglementaires à l'exportation de savoir-faire
 - opportunités via les compensations
- ▶ Les avionneurs et leur filière
 - a priori le cœur de la cible
 - filière essentiellement façonnée par les deux avionneurs Airbus et Boeing
 - les équipementiers sont communs (Safran, Goodrich...)
- **Cœur de cible : la filière avions**
- **Autres opportunités : maintenance...**

Structure du marché mondial

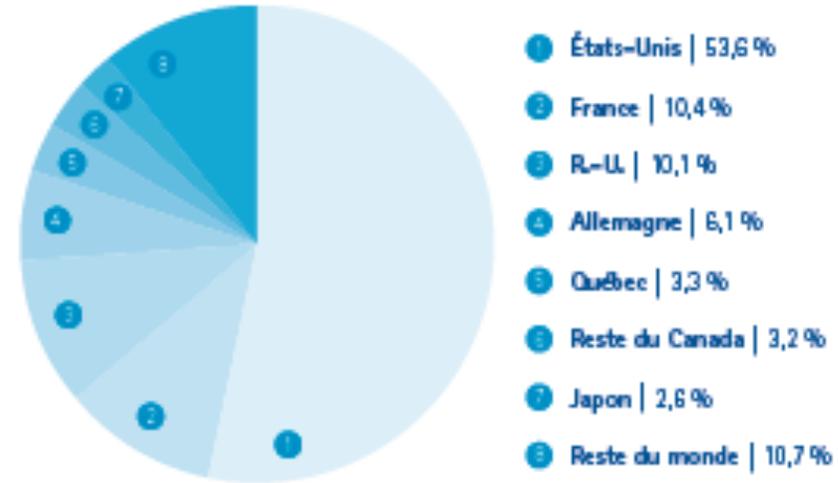


Chiffres d'affaires mondiaux en 2004



Total : 288 G\$ US

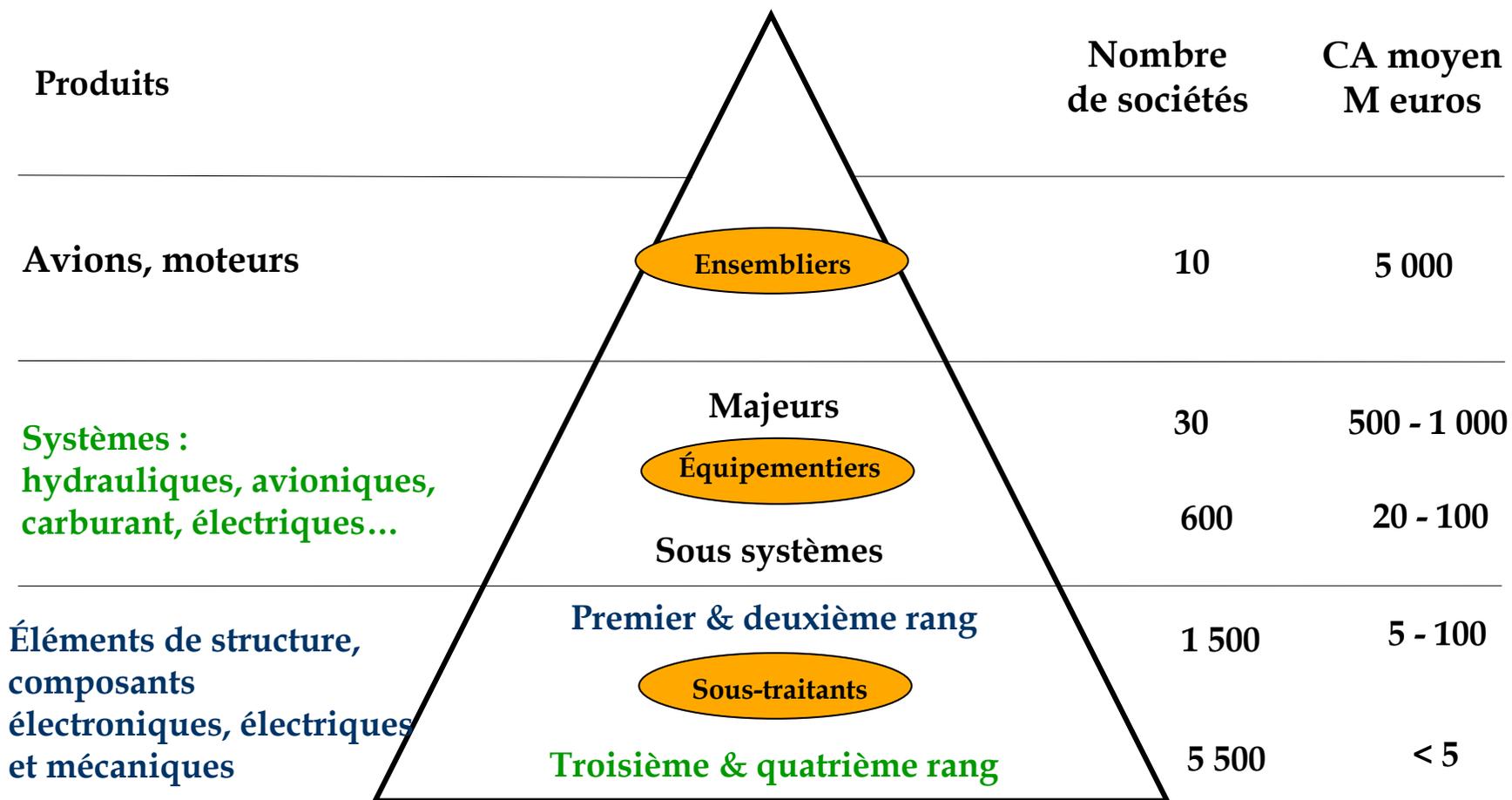
Effectifs en 2004



Total : 1,13 million d'emplois

Source: MDEIE

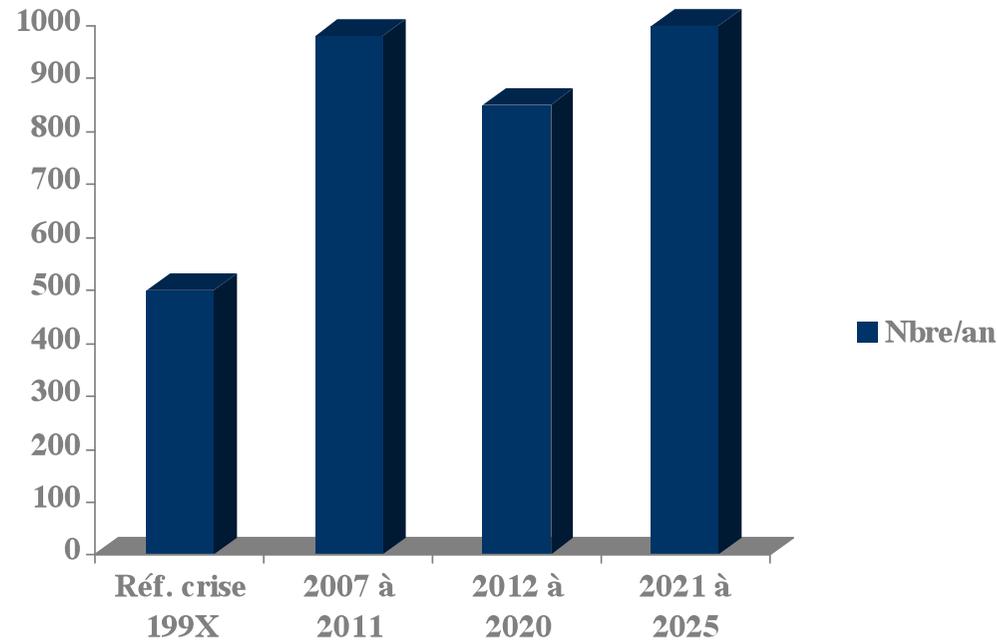
Structure de l'industrie européenne



Source : DECISION

Perspectives du marché mondial

- ▶ Prévisions pour le marché phare des avions dits de plus de 100 places (source prévisions Airbus et Boeing)



Chiffre d'affaires actuellement de l'ordre de 50 Mds d'€ l'an

- Les crises ont conduit dans un passé récent à l'externalisation

Perspectives et facteurs structurants Les deux gros avionneurs

Leur modèle d'internationalisation est essentiellement basé sur :

- la recherche de financements
- le partage des risques
- l'accès aux marchés les plus importants
- La réduction des coûts via les équipementiers et sous-traitants

Airbus est structurellement contraint dans son internationalisation
Airbus façonne de fait l'ensemble de la filière aéronautique européenne

Airbus et Boeing sont aujourd'hui sensiblement au même niveau d'intégration mais
Airbus a pris du retard par rapport au B787 dont 70 % est externalisé

➤ **Airbus et Boeing sont les éléments de contexte incontournables mais a priori pas le cœur de cible pour le Maroc**

Perspectives et facteurs structurants Évolution filière Airbus / opportunités

Deux types de problèmes à traiter

- financement
- recentrage sur le cœur du métier et gain en compétitivité

Une contrainte

- Un modèle limitant la liberté de manœuvre en matière d'internationalisation des programmes

Le plan de restructuration Power 8 reporte une bonne partie de l'effort sur les coopérants :

- Diminution du nombre de sites via leur reprise par des coopérants (Latécoère, Ségula Technologies, Spirit Aero)
- Effort de compétitivité et donc d'internationalisation à la charge des coopérants
- Au nombre desquels certaines filiales d'EADS (Socata, Sogerma)

➤ **La crise Airbus constitue néanmoins une opportunité**

Perspectives et facteurs structurants

Compétitivité

Évolution de la parité monétaire :

1 € = 1.19 \$ au début 1999

1 € = 0.85 \$ en sept 2000

1 € = 1.19 \$ au début 2006

1 € = 1.29 \$ au début 2007

Perte de compétitivité dans l'industrie européenne (sources Eurostat, traitement Sessi)

Coût horaire en €	1996	2000	4 tri 2003
États-Unis	13,9	21,4	18,9
Japon	16.4	24,1	18,7
France	22.4	24	27.2

Objectif : première approche d'un ciblage

Les avionneurs de façon indirecte

- Avec des montages particuliers (cf. le montage ASI avec Dassault Aviation)
- Dans le cadre d'éventuels marchés comportant des clauses de compensation
- Eurocopter et Airbus ont des contraintes à l'internationalisation
- Mais possibilités via certaines filiales d'EADS (Sogerma, Socata)

A priori le cœur de cible pour le Maroc serait les sociétés :

- Les plus intégrées (en dessous de 250 M€ de CA pour 1 000 personnes)
- De plus de 100 personnes pour absorber le coût d'installation
- Avec des activités ne nécessitant pas des requalifications complexes (fonderie, forgeage...à priori exclus)
- Activités spécifiques aéronautiques
- Activités non spécifiques (cartes électroniques, injection plastique...) dans le cadre d'une démarche plurisectorielle

Sans écarter les opportunités de PME de moins de 100 personnes

Objectif : Des opportunités plus spécifiques

Les changements technologiques

L'avion plus électrique : migration de solutions mécaniques hydrauliques vers des solutions électriques (génération électrique, distribution, système)

Les composites, activité de main d'œuvre nécessitant des investissements nouveaux

Les manques à combler

Le déficit des filières ingénieurs en Europe : activités d'ingénierie

Les activités relativement faciles à délocaliser

La maintenance soumise aux mêmes contraintes de coût que l'industrie aéronautique

L'ingénierie

...

ORDRE DU JOUR

- ❑ Préambule
- ❑ Tendances marché mondial
- ❑ Les pays et villes concurrents
- ❑ Positionnement de Casablanca
- ❑ Clés de réussite et mesures d'accompagnement
- ❑ Liste d'investisseurs potentiels à approcher
- ❑ Plan d'action marketing

Les pays et villes concurrents

	Tunisie	Inde	Chine	Tchéquie	Pologne	Hongrie
Salaires		+	+	-	-	-
Logistique	-	-	-			
Environnement général		-	-			
Monnaie			+			
Proximité culturelle dont langue		-		-	-	--

Les pays et villes concurrents

Coûts salariaux dans l'industrie manufacturière en Europe
Perception d'une tendance à l'alignement des nouveaux pays de la zone €
source Eurostat

Coûts horaires en €	1996	2000	2005
Zone €		21,9	25,5
Allemagne	27.4	28,5	31,6
Espagne	15	15,1	19,1
France	22.4	24	28,7
Royaume-Uni	13.8	23,5	25,8
Pologne		4	5,5
Tchéquie	2.6	3,6	6
Hongrie		3,7	6,1
Slovaquie		3,1	5,1

Les pays et villes concurrents Sur des projets concrets

- ▶ Tunisie et Maroc
 - Deux axes concurrents dans les stratégies de pénétration du marché civil en Afrique:
 - Pour Airbus (renouvellement des flottes et délocalisation compétitive)
 - Pour Air France Industrie (à la recherche d'un partenariat avec RAM ou Tunisair)

- ▶ Casablanca et autres villes marocaines
 - Tanger Zone Franche

ORDRE DU JOUR

- ❑ Préambule
- ❑ Tendances marché mondial
- ❑ Les pays et villes concurrents
- ❑ **Positionnement de Casablanca**
- ❑ Clés de réussite et mesures d'accompagnement
- ❑ Liste d'investisseurs potentiels à approcher
- ❑ Plan d'action marketing

État des lieux

Groupes internationaux implantés	EADS, BOEING, SAFRAN, CREUZET/ INDRAERO, Le PISTON Français, SEGULA, DAHER, MICROSPIRE, SOURIAU, DION
Sociétés installées	50 à Casablanca, Tanger, Rabat, Temara (2/3 à Casablanca)
Effectif 2006	5 000
CA 2006	3 Milliards de DH

Analyse SWOT du Maroc

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Volonté politique stratégique : plan Émergence.. • Aides financières : fonds Hassan II.. • Proximité culturelle et territoriale • Présence acteurs majeurs • Formations et compétences de base : programme 10 000 ingénieurs.. • Élite • Facilité d'installation et d'exploitation • Coût et souplesse de la main d'œuvre • Aucun échec dans les installations réalisées 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible interdépendance du tissu local de s-t • Charge de la formation spécifique • Turn over des personnels formés / risque de pénurie • Dirham plus en zone € que \$
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Adaptation de la filière aéronautique en Europe • Position au regard des compensations / mode de financement des flottes marocaines (civiles et militaires) 	<ul style="list-style-type: none"> • Concurrence des autres pays à bas coût • Ancrage superficiel des implantations étrangères actuelles • Perception de l'évolution des salaires (déjà plus cher que l'Inde)

Analyse SWOT de Casablanca

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Effet masse du pôle aéronautique avec 2/3 de l'industrie aéronautique marocaine • Présence « institutionnelle » (ONDA, RAM..) • Écoles, universités... • Aéroport dédiée • Desserte aérienne et routière de Casablanca/ Tanger et Tunisie • Prestataires et fournisseurs divers présents • Logistique et infrastructures • Bassin d'emploi 	<ul style="list-style-type: none"> • Services aux entreprises à la technopole • Rigidité dans la chaîne logistique • Relation avec certaines administrations
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Bourget 2007 • Projets précis : EADS, AFI et compensations • Activités de main d'œuvre de plus de 100 personnes (mécanique, chaudronnerie, câblage) 	<ul style="list-style-type: none"> • Concurrence de la Tunisie • Concurrence de la zone franche de Tanger • Ancrage superficiel des implantations étrangères actuelles

Scénario 1 : Croissance des sociétés en place

- ▶ Par les services aux entreprises qui restent à développer
- ▶ Par le développement d'une sous-traitance locale de rang 2 et 3
- ▶ Par l'acquisition d'une plus grande autonomie des entreprises présentes (via les fonctions commerciale, achat, méthode et logistique)

Effectif 2006	5 000
Effectif 2010	10 000
Effectif 2015	15 000
CA 2006	3 Milliards de DH
CA 2015	12 Milliards de DH

Scénario 2 : De nouvelles implantations sans implication des grands groupes

- Cibler les sociétés françaises
- Cibler les sociétés américaines qui cherchent à se rapprocher du marché européen tout en conservant un avantage compétitif (ex : Minco)

► **Hypothèse : en moyenne 3 nouvelles implantations par an jusqu'en 2015**

Nombre estimé des nouvelles implantations	20
Effectif additionnel	6000
CA additionnel 2015	6 Milliards de DH

Scénario 3 : De nouvelles implantations avec implication des grands groupes

► Implication des grands groupes sur des dossiers identifiés :

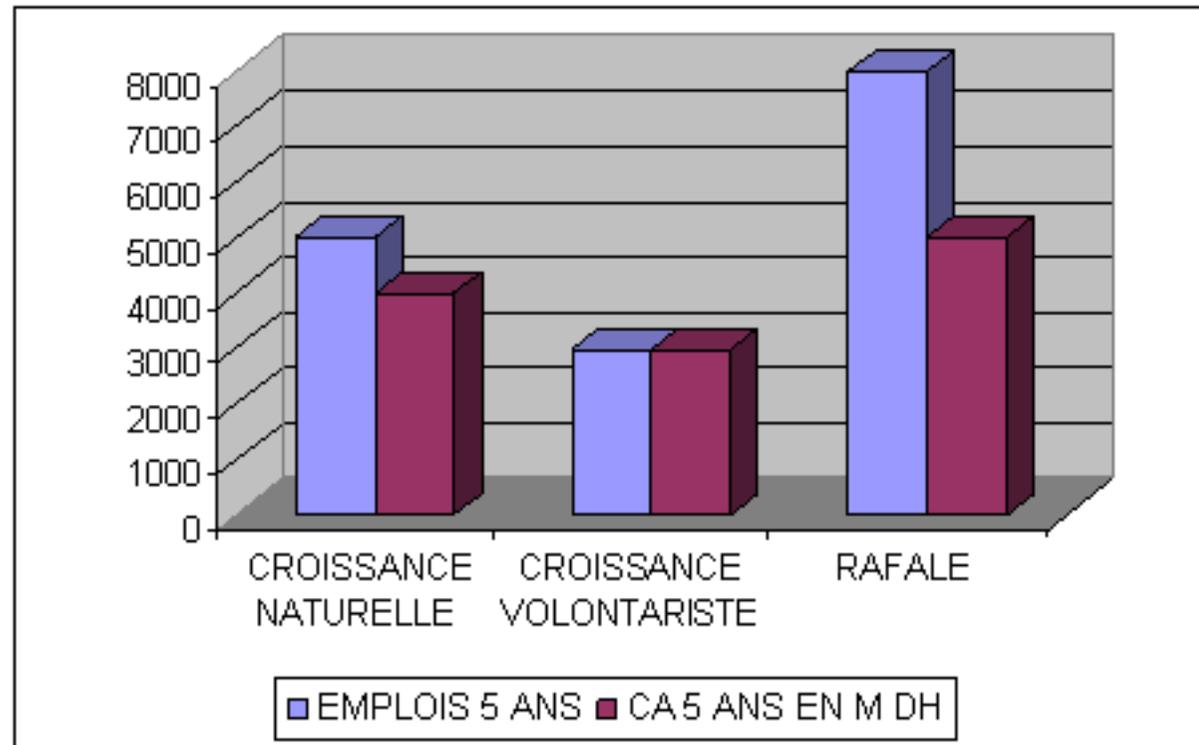
- EADS / Airbus, NH90, armement
- Air France Industrie
- Les 3 du team Rafale (Dassault Aviation, Snecma, Thales)

Scénario 3 : Exemple

- ▶ Affaire type Rafale
 - Estimation : 18 appareils pour un montant total de 2,5 Mds d'€
- ▶ Hypothèses
 - Compensation semi-directe (affaires aéronautiques et additionnelles)
 - Taux de compensation de 100 %
 - 600 KDH de CA / emploi
 - Durée de la compensation : 5 ans

Effectif additionnel	8 000
CA annuel additionnel	5 Milliards DH

Chiffrage scénario



Plan d'action

- ▶ Être à l'affût des grandes négociations et améliorer la compréhension de leurs mécanismes, leurs enjeux pouvant parfois dépasser le strict mandat du négociateur
- ▶ Démarchage des équipementiers et gros sous-traitants français sur les métiers suivants :
 - Mécanique, tuyauteries
 - Aérostructures dont les composites
 - Remonter du câblage vers la fabrication de sous-ensembles et ensembles électriques (armoires ...)
 - Ingénierie (mais risque de concurrence Teuchos ?)
- ▶ Liste initiale d'industriels proposée par DECISION

- ▶ Formation : réussir le lancement de l'IMA
- ▶ Foncier : potentiel Casablanca à affecter de façon privilégiée à l'aéronautique
- ▶ Goulots d'étranglement techniques :
 - Par ex : veiller au dossier « Traitement de surface » en cours

ORDRE DU JOUR

- ❑ Préambule
- ❑ Tendances marché mondial
- ❑ Les pays et villes concurrents
- ❑ Positionnement de Casablanca
- ❑ Clés de réussite et mesures d'accompagnement
 - RH et formation
 - Le foncier
 - Les relations avec l'administration
 - La sous-traitance et les services
- ❑ Liste d'investisseurs potentiels à approcher
- ❑ Plan d'action marketing

Clés de réussite et mesures d'accompagnement RH et en formation : besoins actuels

- ▶ 5000 personnes aujourd'hui (estimation GIMAS) et 10000 prévus pour 2010
- ▶ L'activité recrute principalement des ouvriers qualifiés et au mieux des techniciens : certaines sociétés implantées font le parallèle avec le textile
- ▶ Maîtrise des langues (le français, demain aussi l'anglais)
- ▶ Besoins en agents de maîtrise et techniciens
- ▶ La demande actuelle en ingénieurs reste limitée (5% du total)
- ▶ Sauf dans les métiers de l'ingénierie et de la conception (TEUCHOS) : 60% Ingénieurs et 40% techniciens

Clés de réussite et mesures d'accompagnement RH et formation : besoins actuels

Métiers présents	Compétence recherchée
Assemblage, tôlerie, aérostructures	Assembleur, Chaudronnier aéronautique
Usinage	Mécanicien, usinage/ ajustage, commande numérique
Traitement de surface/ Peinture	Chimie
Composite	Composite (drapeurs)
Câblage	Câbleurs, électronique, électricité
Ingénierie et maîtrise	Mécanicien, CAO, Méthodes,
Maintenance	Mécanicien, technicien aéronautique

Clés de réussite et mesures d'accompagnement RH et formation : offre actuelle

Métier	Disponibilité et qualité de l'Offre
Fabrication	<ul style="list-style-type: none"> • Formation de base disponible : OFPPT, Facultés, Écoles Privées (sauf commande numérique) • Mais sans culture aéronautique (normes, qualité, délais) • Lacunes au niveau de la langue • Formation interne systématique
Ingénierie	<ul style="list-style-type: none"> • Existence d'une formation de base • Mais sans compétences sur les logiciels de CAO et sans culture métier • D'où de longues sessions de formation interne
Maintenance	<ul style="list-style-type: none"> • Formation RAM Academy mais elle est en premier lieu destinée à la RAM et les lauréats demandent des salaires élevés • Formation par les constructeurs

Clés de réussite et mesures d'accompagnement RH et formation : évolution

Cycles dédiés	Description
Filière ingénieurs en aéronautique	<ul style="list-style-type: none"> • École Mohammedia des Ingénieurs (ingénierie et mécanique numérique) • École Nationale Supérieure d'Électricité et Mécanique ENSEM (Conception et fabrication ; Contrôle Qualité et maintenance) • Académie Internationale Mohammed VI de l'Aviation Civile (en démarrage). La formation sera ouverte sur l'industrie, en plus de la vocation initiale, Navigation et Sécurité aérienne.
Institut Métiers de l'Aéronautique	<ul style="list-style-type: none"> • Techniciens. • Nécessité de mise en place rapide
RAM Academy	<ul style="list-style-type: none"> • Formation RAM Academy

Clés de réussite et mesures d'accompagnement RH et formation : évolution

LA DISPONIBILITE DE RESSOURCES HUMAINES QUALIFIEES ET AYANT LE SENS DE L' ENGAGEMENT EST UN SOUCI MAJEUR DE LA PROFESSION

Le projet IMA est au cœur de cette préoccupation

Il est aussi nécessaire de fidéliser les salariés en leur offrant des conditions optimales de proximité et/ou de transport

- ▶ L' aéroport s'étend sur 80 Ha
- ▶ Tarifs de location :
 - Terrain nu : 25DH HT/m²/an sur 20 ans + charges communes
 - Module plug and play courte durée : 40DH HT/m²/mois
- ▶ Le fond Hassan II subventionne le foncier :
 - terrain nu 250 DH/m²
 - construction 1500 DH/m²
- ▶ Les garanties immobilières pour les financements bancaires sont difficiles à produire en cas de location
- ▶ Essoufflement de l'offre foncière industrielle à Casa et hausse des prix

Clés de réussite et mesures d'accompagnement

Le foncier : prestations annexes

Manque	Solution actuelle	Action en cours
Transport public pour le personnel	Contrats individuels avec des sociétés de transport du personnel	ONDA négocie avec M'dina Bus Questionnaire/ profession
Restauration collective	Au cas par cas	Appel d'Offres en cours par ONDA
Coupures d'électricité fréquentes (MATIS)		
Poste/ Banques / Business Center / Centre de copie/ Centre Médical d'urgence		Projets en cours par ONDA

➤ **Option : sous traiter à une entreprise spécialisée**

- ▶ Office des changes : lenteur pour ouvrir des comptes en devises
 - ▶ L'exonération de la TVA a été supprimé pour les Stés de leasing, d'où un impact à la hausse sur les coûts d'investissement
 - ▶ OFPTT : lenteur de remboursement
 - ▶ Difficultés de financement bancaire en raison des exigences de garantie immobilière : en particulier pour les PME
 - ▶ Zone franche souhaitée à l'instar de Tanger
 - ▶ Problème d'efficacité des mécanismes de subvention
- **Mise en place d'un guichet unique, dédié à la coordination avec les administrations, auprès du CRI**

Clés de réussite et mesures d'accompagnement

La sous-traitance

- ▶ Densification du tissu de sous-traitance aéronautique aux rangs 2 et 3 dont traitement de surface en cours
- ▶ Les opérateurs souhaitent pouvoir sous traiter le maximum de services (certains le sont déjà) :
 - Relation douane, transit
 - Logistique
 - Maintenance des équipements et outils de travail
 - Formation
 - Transport de personnel, restauration
 - Nettoyage
 - Autres ...

ORDRE DU JOUR

- ❑ Préambule
- ❑ Tendances marché mondial
- ❑ Les pays et villes concurrents
- ❑ Positionnement de Casablanca
- ❑ Clés de réussite et mesures d'accompagnement
- ❑ Liste d'investisseurs potentiels à approcher
- ❑ Plan d'action marketing

Liste d'investisseurs potentiels à approcher

Liste initiale

1. *AEROSPACE VALLEY*
2. *Air France Industries*
3. *ANDRE LAURENT SAS*
4. *AUVERGNE AERONAUTIQUE*
5. *BONNANS SA*
6. *COFRAMI*
7. *COMPOSITE INDUSTRIE SA*
8. *DASSAULT AVIATION*
9. *EADS*
10. *ESPACE SAS*
11. *FIGEAC-AERO*
12. *HALGAND*
13. *LATECOERE Groupe*
14. *LIEBHERR*
15. *MANOIR Industries*
16. *MAP (Mécanique Aéronautique Pyrénéenne)*
17. *MECACHROME*
18. *MECAHERS SA*
19. *MECAPROTEC*
20. *MSCA*
21. *ONEX*
22. *POTEZ*
23. *RATIER FIGEAC*
24. *RECAERO*
25. *SABENA TECHNICS*
26. *SAFRAN*
27. *SECAN*
28. *SEGULA TECHNOLOGIES*
29. *SIRA GROUPE*
30. *SNE DESHORS ADI*
31. *ZODIAC*
32. ...

Liste d'investisseurs potentiels à approcher

Point sur les contacts

Organisme	Type	Commentaires
Air France Industries	Filiale du groupe Air France employant 10 000 personnes.	Discussions ayant cours avec la RAM. L'option Maroc et RAM est une des options explorées AFI (autre option Tunisie et Tunisair).
AUVERGNE AERONAUTIQUE	450 personnes. Ratio de 73M€ pour 1000 personnes. Activités d'emboutissage.	N'a pas souhaité s'entretenir avec DECISION. La société est néanmoins impliquée dans un projet d'implantation d'activité de traitement de surface au Maroc.
BACCARAT Précision		A suivre.
BONNANS SA	280 personnes. Conception et fabrication d'ensembles pour fermetures, commandes de vol, ensembles hydrauliques	Réflexion en cours. A suivre.
COMPOSITE INDUSTRIE SA	280 personnes. Ratio de 85 M€ pour 1000 personnes. Activité composites. Pas d'implantation à l'étranger	Demande transmise au PDG, "c'est lui qui s'occupe du Maroc" . Sans doute à suivre.
DASSAULT AVIATION	Groupe familial	Un entretien a eu lieu le 30 mai avec Guy Piras (dteur industriel) Didier Bonnefoy (politique industrielles). Rendez-vous avec le CRI programmé pour le Bourget.
EADS / Airbus		EADS dit représenter 2500 emplois au Maroc mais Airbus s'estime mal récompensé (problématique RAM/Boeing mais espoir Atlas Blue).

Liste d'investisseurs potentiels à approcher

Point sur les contacts

Organisme	Type	Commentaires
EADS / Eurocopter		A priori n'ira pas en direct, mais fait travailler Segula Technologies, Maroc Aviation, Sefcam, et Auvergne Aero.
Fiegac Aero	420 personnes. Chaudronnerie, usinage, montage.	À regardé mais sans souhaiter aller plus loin.
GIFAS	Groupement professionnel	Bourget période peu propice pour une réunion avec le comité AERO PME : au besoin il faudrait mieux envisager quelque chose plus tard, salon de Marrakech?
Latécoère	3050 personnes. Groupe diversifié dans la sous-traitance aéronautique. Présent en Tunisie (câblage), Brésil et Tchèque.	Pas de projet en direct mais développera son réseau de sous-traitants au Maroc.
Liebherr Aerospace	829 personnes. Ratio de 200 M€ pour 1000 personnes. Activités : systèmes de traitement d'air	Sous-traite déjà au Maroc (Daher), pas de délocalisation directe prévue mais cherche à augmenter son réseau de sous-traitants au Maroc. Souhaite mieux appréhender les sous-traitants de l'automobile au Maroc (tôlerie, usinage...). Une mission est prévue en octobre à l'occasion du salon de Marrakech.
MAP	200 personnes. Usinage. Chaudronnerie. Assemblage.	Pas de démarche prévue, développe de ses investissements en France sur la zone de Pau.

Liste d'investisseurs potentiels à approcher

Point sur les contacts

Organisme	Type	Commentaires
MECACHROME	1825 personnes.	MECACHROME a étudié la possibilité d'une implantation au Maroc mais sans suite. Aucun projet de délocalisation actuellement. Implanté au Canada et aux USA avec des activités industrielles du même type que celles existant en France. Stratégie d'implantations proches des clients et des marchés
Mecahers	170 personnes. Usinage. Chaudronnerie. Assemblage	A prospecté au Maroc. Suites non connues.
Potez	270 personnes. Fabrication de gros sous-ensembles d'aérostructures	Ne délocalisera pas en direct mais via son réseau de sous-traitants.
Recaero	210 personnes. Spécialiste des rechanges. Stockage, logistique mais aussi fabrication de rechange. Usinage, chaudronnerie, assemblage.	A priori pas de nouvelle délocalisation, a investi en Inde à Bengalor
Safran	Groupe. Motoriste, équipementier, rénovation d'avions de combat	N'a pas répondu. Stratégie d'internationalisation connue. Membre du team Rafale, aura ses propres contraintes de compensation .
SECAN	382 personnes. Échangeurs, climatisation.	Pilotage stratégique par Honeywell U-K. Approche pas évidente.

Liste d'investisseurs potentiels à approcher

Point sur les contacts

Organisme	Type	Commentaires
SEGULA Technologies	5200 personnes. Société d'ingénierie. Implantations en Tunisie, Roumanie, Chine, Espagne, Portugal, Maroc (SEFCAM). Annoncé comme repreneur possible d'un site Airbus de Loire-Atlantique.	Développement au Maroc via le développement de Sefcam
SIRA Groupe	250 personnes. Tuyauterie. Usinage. Mécano-soudage. Assemblage de sous-ensembles	Réflexion en cours, à suivre.
Thales		A prendre en considération en tant que membre du team Rafale ayant ses propres contraintes de compensation
Zodiac		A prendre en considération dans la mouvance compensation Dassault Aviation. Rendez-vous à envisager avec JP Briant DG Zodiac Aerospace

ORDRE DU JOUR

- ❑ Préambule
- ❑ Tendances marché mondial
- ❑ Les pays et villes concurrents
- ❑ Positionnement de Casablanca
- ❑ Clés de réussite et mesures d'accompagnement
- ❑ Liste d'investisseurs potentiels à approcher
- ❑ Plan d'action marketing

- ▶ **Suivi et voire implication dans les gros dossiers en cours**
- ▶ **Mission du CRI au Bourget**
 - Rencontre avec le GIXEL
 - Avec quelques industriels ciblés
 - Mais dans un autre contexte pour le GIFAS
- ▶ **Organiser des missions d'industriels français à Casablanca**
 - SNESE, GIXEL
 - GIFAS (groupe des équipementiers et comité AERO PME)
 - Par exemple dans le cadre du salon de Marrakech