

IL PROGETTO PER LA COSTITUZIONE DI UN CENTRO SERVIZI AUTOMOTIVE ITALIA-MAROCCO

WEBINAR



- Il paese mostra una crescita economica stabile con basso debito (70% PIL), trainata dalla crescita demografica (>37 mln abitanti) e dallo sviluppo del settore manifatturiero export-oriented (fosfati, automotive e aerospazio).
- Si registrano nuove aperture internazionali a favore del Marocco nella questione del «Sahara Occidentale»
- Il monarca illuminato, Mohamed VI, affronta importanti sfide strutturali: demografica, tecnologica, idrica, energetica e finanziaria.
- Emerge un ottimismo collettivo confermato dai grandi eventi sportivi e dai progetti quali il grande investimento nel canale sotto lo stretto di Gibilterra per collegare Europa e Africa, anche se la disoccupazione giovanile resta allarmante.



LA PRODUZIONE DI AUTO IN MAROCCO

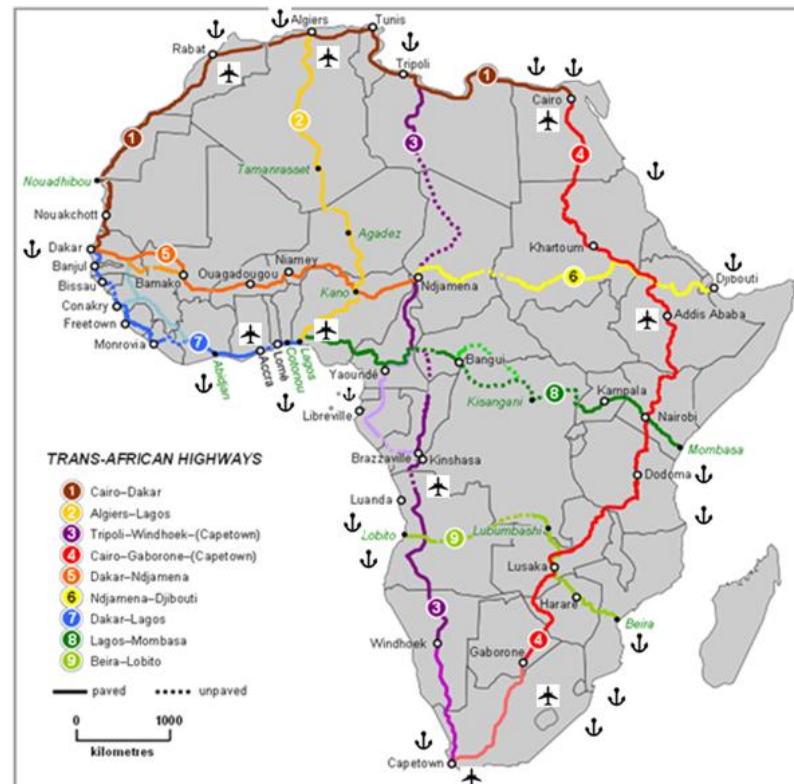
- Tra il 2020 e il 2023 la produzione di auto del Marocco è cresciuta del 63% consolidando la sua posizione di leader del settore in Africa; export auto 1° prodotto del Marocco dal 2023.
- Con già 250 suppliers e 220 mila addetti, produce 700 mila vetture, anche se l'obiettivo dichiarato dal Governo era 1 milione di veicoli prodotti nel 2025.
- Ruolo fondamentale del settore delle auto elettriche e ibride per l'export e nelle batterie.
- Alto potenziale e prospettive per paese come Marocco ricco di minerali e materie prime quali rame, antimonio, tungsteno, piombo-zinco e oro, e per i compound (paste per lucidare).



DAL MAROCCO ALL'AFRICA

L'Area di libero scambio dell'Africa
AfCTA e i massicci **investimenti**
infrastrutturali in corso in porti,
aeroporti, linee ferroviarie stano
trasformando l'Africa e aprono
enormi opportunità per le imprese
italiane.

Fig. Porti, aeroporti e 9 progetti autostradali in costruzione o espansione in Africa





Impianti di Kénitra verso 1 milione veicoli al 2030
compresa la produzione di motori
4 mila operai, mille ingegneri, > 200 mila vetture/a





RENAULT

DATE DE CRÉATION : 2008

FORME JURIDIQUE ET RÉPARTITION DU CAPITAL : Renault SA 100%

ACTIVITÉ : Carrosserie-montage, plate-forme logistique, châssis et montage de sous-ensembles

EFFECTIFS : 6 384 salarié au 31 décembre 2024

SUPERFICIE : 300 hectares, dont 37,7 hectares de bâtiments couverts

CERTIFICATIONS : Usine 100% zéro émission, ISO 9001, ISO 14 001, RHP label (Risque hautement protégé)

Usine de Tanger



GLI 8 ECOSISTEMI AUTOMOTIVE PRESENTI IN MAROCCO



Cablaggio
automobilistico



Interno veicolo
& sedili



Metallo/
imbottitura



Batterie
automobilistiche



Veicoli pesanti
e carrozzerie
industriali



Motori e
trasmissione



Ecosistema
renault



Fonte: Ministero dell'industria e del commercio

GLI INVESTIMENTI AUTOMOTIVE CINESI IN MAROCCO

Ecosystème de gigafactories

Round-up des projets en cours au Maroc

(Juin 2024)

Les projets dont l'emplacement n'a toujours pas été identifié



Fabrication de composants LFP

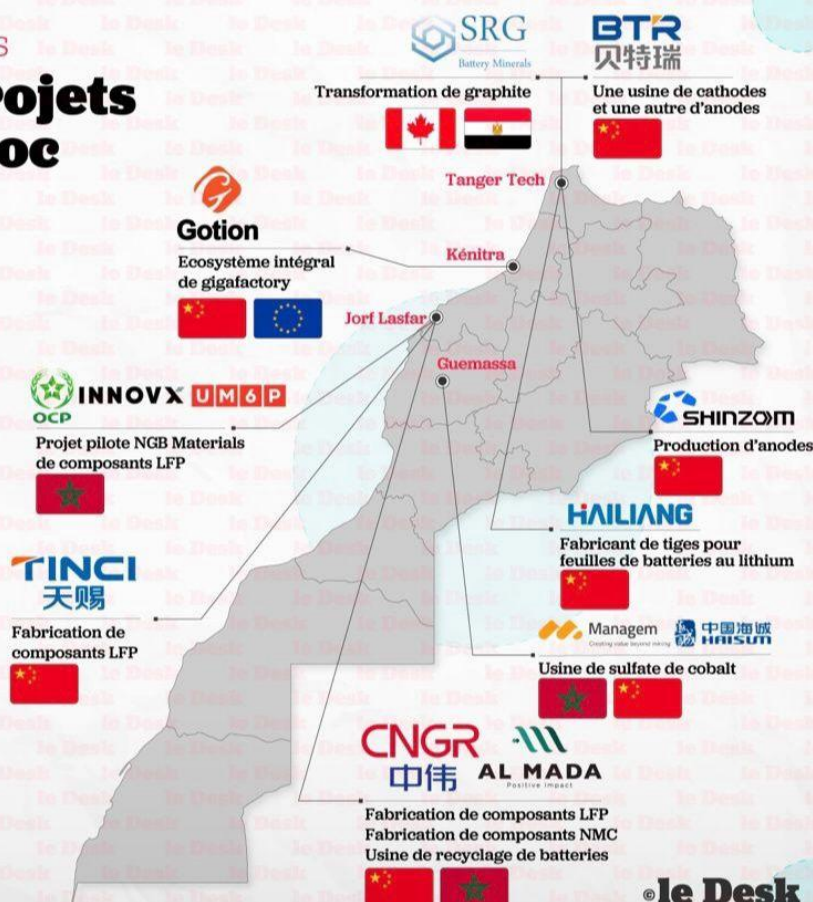


Yahua

Usine de production d'hydroxyde de lithium



INFOGRAPHIE : Ezzoubair Elharchaoui



LA PRODUZIONE DI COMPONENTISTICA

Esistono oltre **250 fornitori automotive tra tier 1 e 2**, con un **tasso di integrazione locale** stimato **attorno al 60% nel 2023–2025**, con obiettivo di raggiungere l'80% entro fine decennio.

Stima della produzione di autoparti

Valore totale export settore: **157,6 mld MAD (~\$17 mld)**

- **Veicoli finiti:** ~70,95 mld MAD (~45%)
- **Cablaggi automotive:** ~53,65 mld MAD (~34%)
- **Componenti interni/sedili:** ~9,05 mld MAD (~6%)

→ Questo indica una quota significativa dell'export attribuibile **specificamente alla componentistica** (circa 40% circa del totale).

I segmenti trainanti sono i cablaggi, il powertrain, le componenti interne (sedili, cruscotti) ed elettronica.

Punti di forza: IDE, accordi commerciali con UE e USA, incentivi governativi



L'AFTERMARKET AUTOMOTIVE IN MAROCCO

Nel 2025, il settore dell'aftermarket automobilistico in Marocco sta vivendo una fase di crescita significativa, trainata da diversi fattori strutturali e strategici:

- **Espansione del mercato:** il mercato marocchino degli accessori per auto, che include sia i canali OEM che aftermarket, è previsto in **crescita costante dal 2025 al 2031**.
- **Segmenti in crescita:** accessori interni ed esterni, componenti per sospensioni e molle, e servizi legati a pneumatici, batterie, lubrificanti e freni.
- **Aumento del parco veicoli:** Nel gennaio 2025, le vendite di veicoli leggeri in Marocco sono **aumentate del 24,1%** rispetto all'anno precedente, raggiungendo 14.997 unità. Questo incremento contribuisce alla crescita della domanda di servizi aftermarket, poiché un parco veicoli più ampio e anziano richiede maggiori interventi di manutenzione e sostituzione parti.



LE OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE ITALIANE

1. Opportunità per **componentistica e servizi post-vendita**, paese con parco macchine di 4,5 milioni di auto (in crescita al livello record del 2018), di cui 85% diesel; 1,5 milioni di veicoli hanno +20 anni.
2. Alte aspettative di **crescita** del il tasso di motorizzazione privata (70 veicoli/1.000 abitanti, molto lontano dai 571 veicoli/1.000 abitanti dell'Europa - Italia prima con 694) dovuto a basso potere d'acquisto. Mercato **veicoli d'occasione** (VO) vale 3 volte quello dei veicoli nuovi (VN).
3. **Mondiali di calcio 2030** saranno un momento importante. Buona la logistica e i trasporti da e verso il Marocco attraverso i porti mediterranei, Tanger Med, oppure il nuovo porto di Nador
4. Opportunità in **Africa** continente a più alto tassi potenziali di crescita, in particolare l'Africa occidentale (Nigeria, Sénégal e Ghana) per auto nuove, parti di ricambio e aftermarket. >60 milioni di veicoli circolanti in tutto il continente africano – di cui la maggior parte importate usate.



LE ASSOCIAZIONI MAROCCHINE DELL'AUTOMOTIVE



65 aziende dell'Aftermarket,
con 3 mila addetti
organizza fiera M.A.T. Maroc



Produttori di auto
Organizza fiera AMT
Tangier Med



Associazioni importatori di 34 marchi

- Dopo anni di difficoltà, il settore automotive italiano affronta oggi una crisi senza precedenti, la «**tempesta perfetta**».
- Resta molto ampia e diversificata la presenza imprenditoriale di alta qualità, con oltre 230.000 aziende dei comparti **componentistica** e **aftermarket**, con oltre 400.000 addetti, con un'alta propensione all'export (50%).
- In recenti analisi, **un terzo delle imprese dei settori componentistica e aftermarket dichiara di essere alla ricerca di nuove opportunità in mercati alternativi a UE e USA.**

Roncucci&Partners ha quindi predisposto un percorso di prospezione e di insediamento permanente nel mercato marocchino, in un'ottica di espansione nel continente africano.

- **Costruttori di veicoli** - auto, camion, moto
- **Produttori** di auto-parti/componenti per **OEM** (*original equipment manufacturers*) e per **IAM** (*independent aftermarket manufacturers*) - ruote, cerchioni e pneumatici - tessuti per l'auto - ricambi
- **Car design & Engineering**
- **Tecnologie** per l'automotive: simulatori, nuovi materiali, produttori di elettronica per l'auto, per l'auto elettrica e per la mobilità sostenibile
- **Aftermarket** (*auto-attrezzature*): produttori di macchine, impianti ed attrezzature per autofficine, carrozzerie, elettrauto, smonta-gomme
- **Car service**: centri revisioni, rettificatori di motori, stazioni di servizio e centri di assistenza ai mezzi di trasporto
- **Aziende meccaniche** che realizzano meccanica di precisione e lavorazioni speciali, quindi produzioni a monte



IL PROGETTO HUB SERVIZI AUTOMOTIVE ITALIA-MAROCCO

COSA E':

- L'HUB è un luogo dove concentrare i prodotti e i servizi italiani di fornitura automotive famosi nel mondo per competenza, esperienza e qualità.
- E' una vetrina e al tempo stesso un interlocutore locale.



IL PROGETTO HUB SERVIZI AUTOMOTIVE ITALIA-MAROCCO

PERCHÉ:

- Un operatore interessato potrà trovare in uno stesso luogo ciò che viene richiesto per la costruzione di un veicolo e per l'erogazione di servizi ad essi connessi. → L'HUB rappresenta un catalizzatore di opportunità.

COSA FA:

- E' un luogo di networking che connette e mette in relazione aziende private e organismi pubblici, elabora modalità e strategie per l'inserimento di aziende italiane in Marocco.

COME:

- **Servizi diretti alle singole imprese**
- **Servizi offerti alle singole imprese attraverso soggetti aggreganti** - banche, associazioni imprenditoriali, enti pubblici, consorzi, reti – che potranno anche garantire un abbattimento dei costi operativi a carico delle singole aziende.

IL PROGETTO HUB SERVIZI AUTOMOTIVE ITALIA- MAROCCO

1A.SERVIZI GENERALI (*inclusi nella fee d'ingresso*)

- Gestione dell'HUB in Marocco
- Networking generale
- Rappresentanza del settore italiano in Marocco
- Animazione settore automotive in Italia nella prospettiva africana
- Comunicazione

1.B.SERVIZI FRUIBILI DA TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE (*inclusi nella fee d'ingresso*)

- Organizzazione di 2 sessioni di lavoro tecniche all'anno in Italia (ogni 6 mesi) per raccogliere le istanze rappresentate dalle imprese italiane
- Organizzazione di un incontro in Marocco per addetti ai lavori di confronto e networking
- Elaborazione ed aggiornamento di un report tecnico-economico sull'economia del Marocco
- 1 sessione formativa tecnica/commerciale all'anno sui prodotti degli associati ad una platea marocchina

2.SERVIZI ALLE SINGOLE IMPRESE – ON DEMAND

1. Preparazione all'ingresso nel mercato marocchino

- Studio di prefattibilità, approccio al paese (economia, normativa, usi e costumi commerciali), approccio alla cultura d'impresa e al business in Marocco, focus sulla filiera automotive locale
- Analisi personalizzate azienda/prodotto per il mercato locale
- Definizione della strategia di ingresso nel mercato marocchino

2. Penetrazione/sviluppo nel mercato marocchino

- Ricerca partners, buyers, dealers
- Incontri B2B mirati con controparti locali in Marocco
- Visite aziendali in Marocco

3. Consolidamento partnership

- Affiancamento nella negoziazione e nella formalizzazione di partnership commerciali e produttive, joint venture, acquisizioni

4. Legal, HR & Taxes

5. Formazione in loco



3.SERVIZI ALLE AGGREGAZIONI – A PROGETTO

1. Preparazione all'ingresso nel mercato marocchino

- Studio di prefattibilità aggregato
- Analisi personalizzate azienda/prodotto per il mercato locale
- Definizione della strategia di ingresso collettiva nel mercato marocchino

2. Penetrazione/sviluppo nel mercato marocchino in forma aggregata

- Formulazione offerta aggregata
- Ricerca partners, buyers, dealers
- Incontri B2B mirati con controparti locali in Marocco, visite aziendali
- Promozione collettiva

3. Consolidamento partnership

- Affiancamento nella negoziazione e nella formalizzazione di partnership commerciali e produttive, joint venture, acquisizioni

4. Legal, HR & Taxes

5. Pianificazione di iniziative di trasferimento tecnologico e formazione con le controparti marocchine

CONTATTI



Ruben Sacerdoti
+39 327 377 5848
r.sacerdoti@roncucciandpartners.com



Agnès Randriamaitso
+39 351 618 0474
a.randria@roncucciandpartners.com



Stella Occhialini
+39 333 799 0538
s.occhialini@roncucciandpartners.com



roncucciandpartners.com



**AUTOMOTIVE
ITALIA-MAROCCO**
Acceleriamo la tua espansione in nuovi mercati

