

IPOTESI DI PROGETTO PER LA COSTITUZIONE DI UN CENTRO SERVIZI AUTOMOTIVE ITALIA-MAROCCO A CASABLANCA

CONTESTO, SERVIZI, OPERATIVITÀ



Documento riservato non divulgabile

Creazione di una piattaforma integrata di cooperazione Italia-Marocco a sostegno del settore Automotive per il trasferimento tecnologico, la formazione e lo sviluppo di partnership

L'iniziativa mira a creare una **piattaforma stabile e continuativa di dialogo e cooperazione** tra il sistema istituzionale ed imprenditoriale italiano e quello marocchino, grazie alla costituzione di un HUB che faciliti concretamente lo sviluppo delle relazioni industriali e commerciali tra i settori dei due Paesi in forma aggregata.

Elemento cardine dell'iniziativa è la **creazione di un Centro Servizi per progetti sia di sistema collettivi sia individuali aziendali**, di internazionalizzazione, calibrati in base al prodotto, al livello di maturità e agli obiettivi specifici di ciascuna azienda.

L'obiettivo dell'iniziativa è duplice:

1. sostenere le imprese italiane nell'accesso a questo mercato strategico attraverso la fornitura di servizi concreti di informazione, formazione e di assistenza mirata
2. rafforzare il ruolo dell'Italia nella filiera automotive globale, attraverso un approccio collaborativo e di creazione di alleanze industriali

Questa iniziativa non si limita a creare occasioni di business a supporto il sistema imprenditoriale italiano. È un acceleratore concreto della proiezione internazionale di un know how Made in Italy riconosciuto nel mondo. È un ponte industriale, tecnologico, formativo e culturale che consente all'Italia di essere protagonista nell'evoluzione della mobilità africana.

- 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.

PERCHÉ IL MAROCCO OGGI

- ❑ **Crescita economica stabile** con basso debito (70% PIL), **trainata dalla crescita demografica** (>37 mln abitanti) e dallo **sviluppo del settore manifatturiero**, guidato dai settori export oriented (fosfati, automotive e aerospazio).
- ❑ **Aperture internazionali** a favore del Marocco nella questione del «Sahara Occidentale»: dopo USA ed EAU anche Francia e Spagna riconoscono la sovranità marocchina, ma spingono per il referendum sull'autonomia. Persistono tensioni con Algeria con i confini chiusi dal 1994.
- ❑ **Governo** del monarca illuminato Mohamed VI che affronta importanti **sfide** strutturali: demografica, strutturale, tecnologica, idrica, energetica, finanziaria.
- ❑ Ottimismo collettivo conferma l'ipotesi grande investimento nel **canale** sotto stretto Gibilterra di collegamento Europa-Africa.



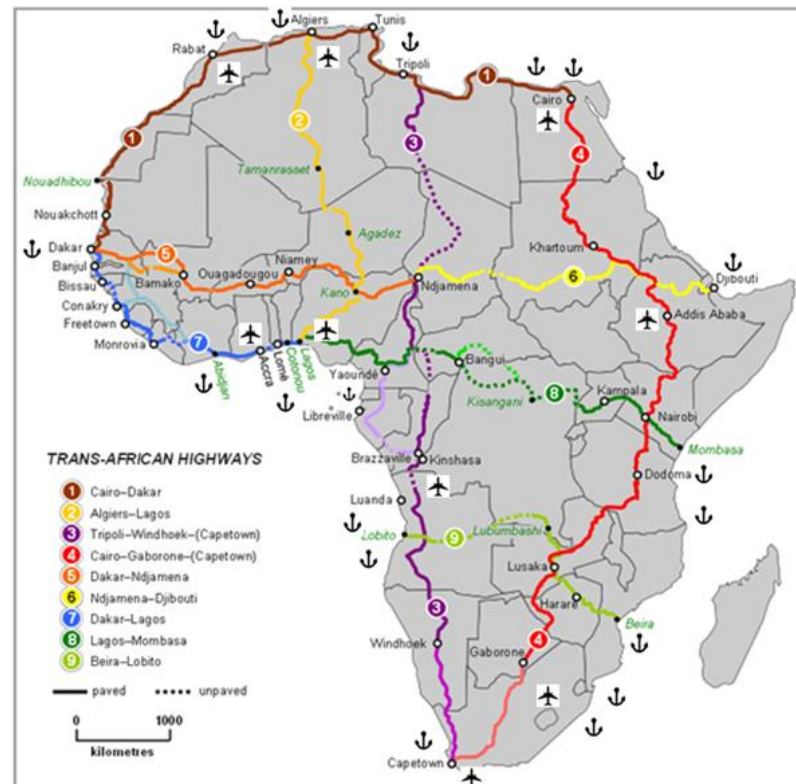
IL RUOLO DEL MAROCCO NELL'AUTOMOTIVE MONDIALE

- Il Marocco supera la Cina come principale fornitore automobilistico dell'Unione Europea con **Renault** e **Stellantis**, e di recente **BYD**, e si presta ad avere **un ruolo cruciale in Africa. Al momento è 1° produttore di veicoli ad uso privato e 2° complessivamente dopo il Sudafrica.**
- Con un valore delle esportazioni automobilistiche verso l'UE pari a 15,1 miliardi di euro nel 2023, il **Marocco ha superato la Cina**, le cui esportazioni hanno raggiunto i 13,6 miliardi di euro. Anche se la Cina rimane il leader in termini di numero di veicoli esportati in Europa – spedendo 782.000 veicoli rispetto ai 536.000 del Marocco – i risultati del paese nordafricano evidenziano la sua crescente influenza nel mercato europeo.
- Il successo è dovuto alla capacità di costruire un **ecosistema automotive completo**: al centro della produzione manifatturiera del Marocco vi sono i poli industriali di **Tanger** e **Kénitra**, dove una buona infrastrutturazione ha portato a massicci investimenti esteri di Renault e di Stellantis sulle auto per l'Europa. Ma anche i centri di ricerca dei 2 gruppi per l'Africa. Si producono I modelli Dacia Sandero, Citroën e vetture elettriche di fascia bassa.

DAL MAROCCO ALL'AFRICA

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

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



- **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, smontagomme
- **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



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.

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: Attraverso:

- 1. Servizi diretti alle singole imprese**
- 2. 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.

DOVE E QUANDO: a Casablanca dal 2026

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

- Gestione dell'HUB di Casablanca (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