



EMMANUEL DAOU BAKARY POUR J.A.

MAGHREB

Les entreprises marocaines s'imposent à l'international

DESTINATION EXPORT. LE MOT D'ORDRE EST GÉNÉRAL.
IL S'ADRESSE AUTANT AUX PME QU'AUX GRANDS GROUPES.
DE FAIT, LES ENTREPRISES DU ROYAUME SONT PARMI LES PLUS OFFENSIVES D'AFRIQUE DU NORD À L'ÉTRANGER.

JEAN-MICHEL MEYER et BRUNO MOULY

Un attelage d'une soixantaine d'entreprises composant la « Caravane marocaine de l'export en Afrique » s'est élancé de Casablanca le 13 décembre pour finir sa course le 20 décembre à Abidjan, après avoir fait étape à Dakar et à Bamako. Les patrons, venus de l'agro-

alimentaire, du BTP, de la pharmacie, de la chimie, du secteur de l'électricité, de l'électronique et des technologies de l'information et de la communication (TIC) sont tous à la recherche d'importateurs et, dans une moindre mesure, de partenaires industriels. Ils ont en ligne de mire les 200 millions de consommateurs

d'Afrique de l'Ouest. Plus largement, ils ont devant eux un vaste espace à conquérir au sud du Sahara, où seuls 5 % des échanges commerciaux du Maroc sont réalisés bon an mal an.

Quand l'Europe, le principal partenaire économique du royaume chérifien, donne d'inquiétants signes de faiblesse – Rabat a réalisé 66,7 % de ses échanges avec les pays du nord de la Méditerranée en 2007, contre 62,2 % l'an passé –, le pays joue la carte de la diversité et donne en parallèle plus d'élan à ses ambitions continentales. Un terrain au riche potentiel. Au cours de la dernière décennie, les échanges commerciaux entre Rabat et ses partenaires africains

3 QUESTIONS À...**SAAD EDDINE BENABDALLAH**

Directeur général de Maroc Export



APA

1 JEUNE AFRIQUE : Quel bilan faites-vous de l'année 2009 pour l'export marocain ?

SAAD EDDINE BENABDALLAH : L'année 2009 a été particulière à cause de la crise. Les exportations ont reculé partout dans le monde. Dans ce contexte, nous avons voulu renforcer les liens avec nos pays stratégiques : l'Union européenne, les États-Unis, le Maghreb et l'Afrique de l'Ouest, avec lesquels nous avons une proximité géographique. Nous avons aussi structuré notre démarche d'exportation. Nous avons ainsi aidé les entreprises marocaines à faire du marketing. Certains groupements, à l'instar de Maroc Fruit Board ou de Fresh Food dans l'agroalimentaire, se sont organisés pour coller à la demande des pays les plus exigeants en termes de qualité, en particulier les États-Unis où nous avons effectué pas moins de douze missions cette année. Nous avons aussi favorisé les synergies entre les entreprises marocaines : les plus implantées à l'étranger tirent celles qui exportent pour la première fois. Enfin, en dehors de nos zones de prédilection, nous avons effectué une mission au Japon, qui a donné de bons résultats.

2 Quelle est la place de l'Afrique subsaharienne dans ces exportations ?

Elle compte pour 5,3 % des exportations marocaines, mais nous y voyons un potentiel majeur. Dans la lignée des visites de Sa Majesté le roi Mohamed VI en Afrique, nous voulons renforcer les partenariats, industrialiser ou offrir ensemble des prestations de service. Il y a de nombreuses possibilités de coopération. Nous avons une proximité culturelle avec les pays francophones d'Afrique de l'Ouest. Nous pouvons nous appuyer sur un réseau bancaire déjà bien étoffé avec Attijariwafa et BMCE, qui facilitent les transactions avec le Maroc. Le réseau aérien de la RAM permet aussi le déplacement de nos hommes d'affaires en Afrique de l'Ouest.

3 Quelles sont les entreprises marocaines qui peuvent percer en Afrique subsaharienne ?

Nous avons déterminé cinq secteurs clés : la pharmacie, l'agroalimentaire, le BTP, les technologies de l'information et les services. L'Afrique, confrontée à un nombre important de faux médicaments, offre un marché intéressant pour les génériques. C'est un secteur où nous pouvons apporter des transferts de technologie, à l'instar de l'usine pharmaceutique Sothema à Dakar. Dans l'agroalimentaire, nous pouvons aider les exportateurs de fruits africains à industrialiser leur processus. Dans le BTP, il y a des appels d'offres sur tout le continent et nous pouvons y répondre conjointement avec des groupes ouest-africains mais aussi occidentaux, comme Bouygues. Nous cibons particulièrement le secteur électrique : le Maroc a une expérience réussie d'électrification rurale qu'il peut mettre à profit. Dans les TIC, des joint-ventures sont envisageables. Enfin, dans les services, on peut imaginer des centres d'appels opérés conjointement ou bien une coopération dans le domaine ferroviaire et aéroportuaire. L'Office national des aéroports (Onda) forme déjà avec succès les personnels des aéroports du Sénégal. ■

Propos recueillis par CHRISTOPHE LE BEC, envoyé spécial à Dakar.

ont grimpé de 533 millions de dollars en 1998 à près de 3 milliards en 2008. Soit un bond spectaculaire de 460 %.

À titre de comparaison, le royaume devance d'autres pays d'Afrique du Nord actifs au sud du Sahara. Sur quinze ans, la moyenne des échanges marocains avec la région a été de 425 millions de dollars, contre 321 millions pour l'Égypte et 107 millions pour la Tunisie.

Le Sénégal, le Nigeria et la Côte d'Ivoire sont les premiers marchés des entreprises marocaines. Entre 2007 et 2008, leurs exportations vers Dakar ont progressé de 35,8 %, à 818 millions de dirhams (DH). Les chaussures (26 millions de DH) et le textile habillement (18,5 millions de DH) sont leurs deux marchés phares. Les exportations à destination d'Abidjan ont augmenté de 43,5 % sur la même période, pour atteindre 388,4 millions de DH. Les engrais (121,6 millions de DH) et les conserves de poissons (36,3 millions) y sont les premiers produits d'exportation marocains.

LES GROUPES EN PIONNIERS

La marge de progression des entreprises marocaines est donc grande. Et à la différence des PME algériennes et tunisiennes, elles bénéficient d'un atout de taille : l'effet d'entraînement joué par les groupes, publics comme privés.

En dix ans, les échanges avec l'Afrique subsaharienne ont bondi de 460 %.

Pionniers, ils défrichent les nouveaux marchés de l'export puis servent de point d'ancrage aux PME. Le savoir-faire de l'Office national de l'électricité (ONE) dans l'électrification des zones rurales lui a ouvert des marchés au Sénégal, en Gambie, au Niger, en Sierra Leone et au Tchad. Dans le BTP, la Somagéc agrandit le port de Malabo, en Guinée équatoriale, et a décroché, en 2006, la construction du pôle de commerce du port autonome de Dakar. Sothema, le premier laboratoire pharmaceutique de fabrication sous licence du Maroc, a ouvert un laboratoire au Sénégal. De son côté, ONA, le holding royal, premier groupe industriel et financier du Maroc, est très présent



Le réseau des banques en Afrique de l'Ouest, ici Attijariwafa à Dakar, est déterminant dans l'implantation des entreprises marocaines.

E. AHOUNOU/AFPA POUR J.A.

ECOFINANCE | 75

duire leurs coûts de 30 % en moyenne », indique Rachid Sefrioui, son PDG.

De son côté, HPS (logiciels de paiement électronique) a inauguré le 17 novembre dernier son bureau parisien. « Cette filiale est devenue nécessaire pour nous rapprocher du marché européen, qui a représenté 38 % de notre chiffre d'affaires au premier semestre 2009 », souligne Mohamed Horani, son PDG. En effet, HPS a décroché en juillet dernier son premier contrat en Suisse auprès d'Accarda (Swisscom), acteur majeur dans les cartes clients des marques avec fonction de paiement. « Nous souhaitons surtout participer au projet européen Sepa - Espace unique de paiement en euros -, qui vise à uniformiser d'ici à 2012 la gestion des paiements électroniques en Europe, notamment pour les entreprises », ajoute Nacer Amraoui, directeur de HPS Europe.

ACQUISITIONS EN EUROPE

Finattech, née en 2007 de la fusion de dix-huit sociétés de services en ingénierie de l'informatique (SSII), est déterminée. « Notre objectif est d'effectuer deux à trois rachats par an de SSII qui réalisent environ 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. En Europe, nous avons déjà deux lettres d'intention en cours que nous pensons finaliser au troisième trimestre 2010 », révèle le PDG. ▶▶▶

à travers ses filiales. Dans les mines, Managem mise sur l'or au Gabon, le cobalt et le cuivre en RD Congo, en partenariat avec la société nationale Costamin. Mais c'est Optorg, spécialiste de l'équipement forestier, minier et pétrolier et de la distribution de véhicules industriels et pour particuliers, qui quadrille le plus l'Afrique subsaharienne, avec une présence au Cameroun, au Tchad, au Gabon, au Congo... De 2006 à 2008, le chiffre d'affaires « africain » d'Optorg a doublé pour dépasser 500 millions d'euros.

Plus médiatisé, Maroc Télécom a pris le contrôle des opérateurs historiques du Burkina et du Gabon et s'est emparé de 51 % du capital de Sotelma, au Mali, le 7 juillet dernier, pour 275 millions de dollars. Mais rien ne serait véritablement possible sans les deux grands champions bancaires nationaux. Attijariwafa Bank finalise actuellement la reprise des filiales du groupe français Crédit agricole au Cameroun, au Congo; en Côte d'Ivoire, au Gabon, au Mali et au Sénégal, rachetées fin 2008. Le deuxième groupe bancaire privé marocain, BMCE Bank, doit faire passer à 51 % avant la fin de l'année sa participation au capital du groupe Bank of Africa (BOA), présent dans douze pays au sud du Sahara.

Un noyau dur sur lequel peuvent se greffer les PME pour réussir leur implantation ou trouver des relais locaux. C'est dans les TIC que l'on recense les entreprises marocaines les plus volontaires pour jouer la carte de l'international, aussi bien en Afrique, où elles ont toutes un œil sur le juteux marché des paiements par téléphone mobile, que vers le

reste de la planète, d'ailleurs. À quinze jours d'intervalle, HPS et Finattech sont venues à Paris affirmer leurs ambitions européennes. Le 1^{er} décembre, Finattech (infrastructures et réseaux, paiement électronique...) s'est présentée comme le « partenaire offshoring » des entreprises du Vieux Continent qui souhaitent sous-traiter leur système d'information. « Après avoir séduit Renault, Peugeot, Axa, Assor..., nous voulons développer nos partenariats avec de grands comptes en France, en Belgique et en Suisse. Nous leur offrons la possibilité de ré-

L'EXPORT TUNISIEN MARQUE LE PAS

ALORS QUE LES AUTORITÉS TABLAIENT SUR UNE PROGRESSION DES EXPORTATIONS de 11 % en 2009, à 33,4 milliards de dinars tunisiens (DT, 17,4 milliards d'euros), la crise est venue tempérer la prévision initiale. Selon les dernières données de l'Institut national de la statistique (INS), la balance commerciale extérieure de la Tunisie pour le mois de novembre 2009 est dans le rouge. Elle enregistre un déficit de 5,3 milliards de DT (2,7 milliards d'euros). Le taux de couverture a atteint 76,9 %, alors qu'il était de 78,8 % durant le même mois en 2008. Les exportations sont ainsi passées de 22 milliards de DT (11,5 milliards d'euros) à 17,5 milliards de DT, soit une baisse de 20,6 %. Les importations, elles, ont diminué de 18,5 %, chutant de 28 à 22,8 milliards de DT. Dans ce contexte plutôt marqué par la crise mondiale, les exportations de produits et de services dans les TIC ont progressé de 22 % par an depuis cinq ans, classant le pays au quatrième rang des pays exportateurs africains dans ce domaine, avec un total de 1,1 milliard de dollars selon la dernière cuvée du rapport mondial sur l'économie de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced). La Tunisie est devancée par l'Afrique du Sud (2,9 milliards de dollars), le Maroc (2,6 milliards) et l'Égypte (2,5 milliards). Parmi les pays arabes, toutefois, la Tunisie recule au huitième rang. Ce qui la place derrière l'Arabie saoudite (8,8 milliards de dollars d'exportations), le Liban (6,9 milliards), Oman (5,8 milliards), le Koweït (5,4 milliards) et Bahreïn (1,6 milliard). Mais, à la différence du Maroc, le pays n'a pas de banques suffisamment puissantes et internationalisées pour servir de point d'appui aux entreprises à l'export. ■

J.-M.M.



►►► En s'appuyant sur leurs partenaires à l'étranger, ces entreprises sont en fait parties à la conquête du monde. Avec plus de quarante partenaires internationaux, Finatech est présente aux États-Unis (où elle a pris des participations dans des start-up de la Silicon Valley), en Europe et en Afrique. HPS est active dans plus de soixante pays, travaillant pour des centres de traitement de transactions électroniques desservant trois cents institutions financières. Présente en Asie, notamment au Japon, c'est au Moyen-Orient que la PME réalise plus de 50 % de son chiffre d'affaires, avec un premier bureau ouvert à Dubaï en 2003. S2M, sa compatriote spécialisée aussi en

Le secteur des TIC est le plus offensif hors des frontières.

monétique, avec qui elle a d'ailleurs failli fusionner début 2009, s'apprête à lui emboîter le pas. « Nous allons ouvrir une filiale en 2010 à Bahreïn ou à Dubaï pour couvrir le Moyen-Orient, où nous avons déjà un bon portefeuille de références », affirme Aziz Daddane, le président du directoire. Avec une centaine de clients dans vingt-six pays (dont quinze en Afrique), l'entreprise poursuit sa route,

à l'affût. « Entre le rachat de sociétés et l'ouverture de filiales à l'étranger, en Afrique, en Europe et au Moyen-Orient, nous avons quelques dossiers sur la table pour 2010 », confie le dirigeant.

Quant à M2M Group (gestion de transactions sécurisées), il a ouvert des bureaux à Singapour, à Dubaï, en France, en Égypte et en prévoit un en Algérie, après avoir signé des contrats avec La Poste et le Crédit populaire d'Algérie. Plus exotique, la PME a même un pied en Amérique latine. « On travaille sur des projets au Brésil, au Pérou, au Chili et même au Costa Rica », souligne Mounir Essayegh, le directeur général. Plus que jamais, le *made in Maroc* est sans frontières. ■