

Electrification. Les entreprises marocaines sont de plus en plus nombreuses à tenter l'aventure africaine. L'étroitesse du marché local les pousse à chercher des opportunités sous d'autres horizons. C'est le cas de Fabrilec, sortie gagnante de trois marchés d'électrification en l'espace de trois ans, en Guinée Equatoriale en 2011 que l'entreprise a exécuté, au Burkina Faso, en 2012 et au Cameroun en 2014. Son secret ?

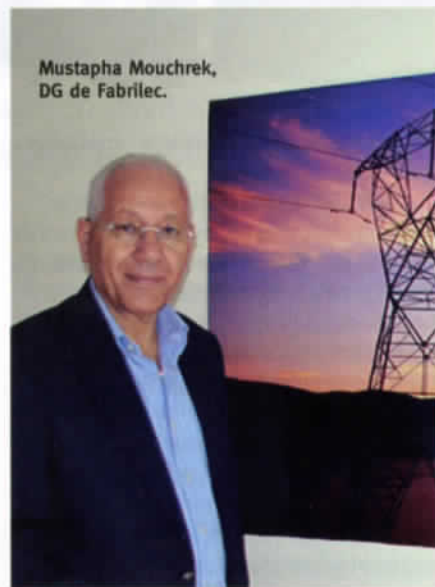
PAR **BADYA KHALIL**

Par convictions personnelles, Mustapha Mouchrek, dirigeant éclairé, lance son entreprise en 1977. Aujourd'hui, Fabrilec (MMK Group), qui touche à tous les domaines de l'énergie, ne connaît pas la crise avec une croissance rapide de son chiffre d'affaires et de ses parts de marchés. Une performance favorisée par sa participation au programme national d'électrification (PERG) qui est devenu un programme de référence dans beaucoup d'autres pays africains. Et c'est armée de cette référence que l'entreprise est partie, il y a cinq ans, en éclairer relever le défi d'accompagner le développement énergétique des pays de l'Afrique Centrale et l'Afrique de l'Ouest, en tant que Constructeur de réseaux électriques. Résultats des courses, Fabrilec est sortie gagnante de trois marchés d'électrification en l'espace de trois ans, en Guinée Equatoriale en 2011 que l'entreprise a exécuté, au Burkina Faso, en 2012 et au Cameroun en 2014.

Une expérience probante

Le projet du Burkina Faso, pour rappel, entre dans le cadre d'un vaste programme de renforcement des infrastructures élec-

Fabrilec : Trois gros marchés en Afrique



Mustapha Mouchrek,
DG de Fabrilec.

triques et d'électrification rurale lancé par le gouvernement Burkinabé. Il porte sur un total de 160 localités, dont plus de la moitié a été confiée à Fabrilec, pour une enveloppe avoisinant les 200 millions de DH. Fabrilec a été sélectionnée suite à un appel d'offres auquel ont participé plusieurs opérateurs d'une dizaine de nationalités. Un aboutissement qui, selon Mustapha Mouchrek le DG de la boîte, relevait du parcours du combattant. Car «*faute de données exactes, il fallait aller sur place, sillonner les pistes de négociations, parler aux gens, comprendre la dynamique, la taille et le niveau du pays*», explique Mouchrek. Et la démarche s'avéra payante. «*Notre mission au Burkina Faso a d'ores et déjà réussi, nous sommes vraiment à la fin de la remise de ce méga chantier de 800 km de lignes Moyenne Tension. Nous pensons boucler le projet au plus tard fin décembre, alors que nous avons des délais jusqu'à février 2015*», se réjouit Mouchrek ajoutant non sans fierté «*c'est quand même deux mois d'avance bien que les difficultés ne manquent pas, et c'est important comparativement à d'autres entreprises qui*

sont parties dans les mêmes conditions que nous et que nous dépassons largement», allusion faite à une entreprise indienne internationale, le deuxième opérateur qui a été retenu dans ce même pays pour réaliser un deuxième lot d'électrification concernant 73 localités. Une expérience probante que Mouchrek précise avoir menée en tandem avec l'opérateur burkinabè PPI-BF qui a apporté sa connaissance du terrain et sa proximité.

Un dispositif en faveur du créneau des services

L'aventure en Afrique subsaharienne pour Fabrilec, spécialiste du transport, de la transformation et de la distribution d'électricité, a été initiée par ses nombreuses participations aux Caravanes de Partenariat, conduites par Maroc Export, le Centre de promotion des exportations, comme le confirme Mustapha Mouchrek. Pour autant, ce patron pense que le dispositif gouvernemental dédié à la promotion des exportations reste à parfaire. «*Maroc export agit sur le plan promotionnel, sur le plan découverte. Une fois ce stade dépassé, c'est une autre affaire*», explique Mouchrek, précisant que selon qu'on exporte un produit ou un service, il y a différentes catégories d'interventions en matière d'appui aux exportations. «*Etant une entreprise de service, nous sommes dans un export dynamique, contrairement à l'export de biens. Celui qui fournit un service a besoin d'une approche différente, car son intervention est différente. Nous intervenons sur les lieux et pour une longue durée. Nous avons besoin d'un dispositif qui nous accompagne sur le plan financier, fiscal, législatif, en matière de réglementation, de normes...*», énumère le DG de Fabrilec pour signifier que le secteur des services constitue l'un des créneaux porteurs pour le développement et la diversification des exportations et que le principal handicap à l'export pour la

plupart des prestataires de service marocains est un manque de connaissance des marchés et des procédures, ainsi qu'à la façon d'obtenir ces informations.

Nécessaire couverture

Pour Mustapha Mouchrek, si une entreprise choisit de faire des marchés publics un axe stratégique de son développement à l'export, il y a des mécanismes à comprendre et une adaptation à de nombreuses contraintes à opérer. Dans ce sens, l'aide gouvernementale devrait faciliter aux exportateurs de services l'accès aux marchés étrangers. Comment? D'abord en permettant aux entreprises marocaines de profiter de la mutualisation des outils de veille étatiques. Lorsqu'un appel d'offre est lancé, il est souvent trop tard pour une PME de soumissionner car il est essentiel pour l'entreprise d'être informée en amont sur un certain nombre de points pour renforcer et adapter son offre. Aussi, et faute d'une garantie publique efficace,

Le casse tête de la garantie

La Caisse Centrale de Garantie (CCG) présente depuis peu des instruments de financement et de garantie en faveur des exportateurs, en l'occurrence «Mezzanin Export», «Damane Export» et le «Cautionnement des marchés à l'export». Pour Mustapha Mouchrek, *«Cette initiative est la bienvenue d'autant plus qu'elle vient en réponse aux doléances des exportateurs lors des dernières Assises de l'Export. La*

CCG est sensée couvrir la garantie à hauteur de 70% à l'export, ce qui est une bonne chose, encore faut-il que les banques soient partantes avec la garantie de la CCG!». «Nous interpellons les banques marocaines à soutenir d'avantage l'intervention des entreprises de service à l'international en usant de tous les outils nécessaires pour répondre aux exigences des appels d'offres incluant les garanties CCG. »

il faut l'accompagnement d'une banque qui assure l'entrepreneur et couvre ses besoins en termes financiers. Le DG de Fabricelec regrette que très souvent, la banque marocaine n'est pas prête à fournir cette aide. *«Dès que nous demandons des cautions, les banques s'inquiètent et sortent leur leitmotiv que la caution est*

un crédit potentiel !», annonce Mouchrek, «L'Afrique, disent-elles, est risquée! C'est une raison de plus pour couvrir ce risque», ajoute-t-il avant de conclure: «L'Afrique, on y percevait un grand niveau de risque il y a quelques années, mais actuellement, le véritable danger, c'est de ne pas y être !!». ■