

Matériels électriques

Les industriels digèrent mal l'après PERG

- Beaucoup d'entreprises tournent à 1/4 de leur capacité!
- La profession espère décrocher un contrat programme
- «Il faut une politique d'accompagnement à l'export»

LES industriels des composants et matériels électriques veulent leur propre contrat programme. Ils ont fait part de leur requête vendredi dernier au ministre de l'Industrie, Abdelkader Amara. «Le ministre s'est montré favorable à notre demande», confie-t-on du côté de la Fédération nationale de l'électricité, de l'électronique et des énergies renouvelables (Fenelec). La profession revendique plus d'accompagnement dans la conquête des



Les opérateurs comptent tirer profit de l'expertise qu'ils ont développée au Maroc à travers l'électrification rurale pour investir le marché africain. Mais ce n'est pas suffisant, vu la rude concurrence dans cette région. Aujourd'hui, ils demandent l'appui de l'Etat (Ph. Bziouat)

liards d'euros y compris les exportations de composants électroniques. La Fenelec fait d'ailleurs tout pour encourager les exportations de produits et services vers le continent noir. Il y a trois ans, la Fédération, qui compte environ 400 entreprises et 5 associations, a même initié la création de la Confédération africaine d'électricité (Cafelec), regroupant 14 pays. Elle a également signé plusieurs conventions de partenariats à l'international. Mais il n'est pas toujours facile d'appréhender ce marché. «Il y a peu d'accompagnement et d'incitations à l'exportation sur l'Afrique qui fait l'objet d'une concurrence acharnée, notamment pour les services», déplore Mouchrek.

Les freins sont légion: concurrence étrangère féroce, absence d'incitations fiscales et de facilités

marchés à l'export. Pour certaines firmes, ce serait même une question de survie.

Le secteur électrique, qui avait vu émerger des centaines de PME ces dernières années, notamment grâce au Programme d'électrification rurale (PERG), est actuellement en surcapacité. Dans beaucoup de cas, les sites de production tournent à 25% de leur capacité. Les opportunités, il faut aller les chercher ailleurs, notamment en Afrique. Mais là encore, il faut avoir la possibilité de se déployer sur les marchés extérieurs. Quelques belles réussites sont à relever à l'instar de Fabricelec qui a remporté le marché de l'électrification de 87 localités au Burkina Faso (200 millions de DH). «Nous disposons aujourd'hui d'un grand potentiel qu'il va falloir déployer», relève Mustapha Mouchrek, vice-président de la Fenelec. «Bousculés par l'ouverture des marchés, notre avenir c'est l'export de biens et de services pour l'équipement», insiste-t-il.

Le secteur réalise déjà 25% de son chiffre d'affaires à l'export, soit 4 mil-

à l'export pour les prestations de services, manque de soutien du secteur bancaire, risque de double imposition vu l'absence de conventions avec certains pays, des cautions importantes en devises pour les appels d'offres... d'où la nécessité d'un accompagnement «sur-mesure».

Le secteur recèle encore beaucoup d'opportunités, grâce aux nouvelles capacités de production en cours d'installation, surtout en matière d'énergies éolienne, solaire et thermique. Le Maroc prévoit de mettre en place une capacité additionnelle de 4.000 MW d'ici 2020 en énergies renouvelables. La consommation d'électricité, pour sa part, croît à un rythme plus élevé que dans une bonne partie des pays en voie de développement, avec une moyenne de 8% par an. «Le tissu marocain est en mesure d'assurer la mise en place de la collecte, du transport, de la transformation et de la distribution de ces nouvelles capacités prévues, pourvu qu'il soit encouragé», assure Mouchrek. □

Recouvrement, quel casse-tête!

POUR certains opérateurs du marché électrique c'est carrément «l'asphyxie»! Leur principal client, l'ONEE, en quasi monopole sur tous les maillons de la chaîne (production, transport, distribution), tarde à régler ses arriérés. Certains impayés de l'Office, lui-même empêtré dans des problèmes de trésorerie, datent de plus d'un an. «Et il s'agit de montants très importants, pour certains cas, ils dépassent 6 mois de chiffre d'affaires», précise un opérateur. «Actuellement, notre premier souci c'est le recouvrement», confirme Hakim Rocham, président de l'Association des fabricants de matériels électriques. Ce risque lié à la dépendance d'un seul client, les opérateurs le paient cher aujourd'hui... C'est la raison pour laquelle ils se tournent (pour ceux qui le peuvent) de plus en plus vers l'export. Et là encore, le manque d'accompagnement et d'incitations laissent peu de chance de réussite. □

Ahlam NAZIH