

Fabrilec décroche un gros marché au Burkina Faso

• **Electrification de 87 localités africaines pour 200 millions de DH**

• **Les exportateurs de services veulent un dispositif d'accompagnement**

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 (MMK Group), spécialiste du transport, de la transformation et de la distribution d'électricité. Il y a deux semaines la société a décroché un marché d'électrification de 87 localités au Burkina Faso, malgré la concurrence des Chinois et des Indiens. Un chantier qui débouchera sur la construction de 800 km de lignes, avec à la clé près de 200 millions de DH. Le projet s'étale sur 23 mois.

Fabrilec a été sélectionnée suite à un appel d'offres auquel ont participé plusieurs opérateurs d'une dizaine de nationalités. Mais il faut dire que le contact avec les autorités du pays a été facilité par la Caravane de l'export, organisée par Maroc export. Un deuxième opérateur, l'Indien Angelique international limited, a été retenu pour réaliser un deuxième lots d'électrification (73 localités).

Forte d'une expérience de 35 ans (installation de 4.500 km de lignes électriques et d'une quarantaine de postes de transformation) et de sa participation au Programme d'électrification rurale (PERG), la société a décidé de se tourner vers l'Afrique subsaharienne. Ceci dans le cadre d'une stratégie d'exportation sur 5 ans. «Le marché local dépend d'un

seul donneur d'ordre, l'ONE. Et ces dernières années nous nous sommes confrontés à une concurrence acharnée d'entreprises étrangères. C'est ce qui nous a poussés à nous tourner vers l'Afrique», explique Mustapha Mouchrek, PDG de Fabrilec.

Le marché marocain est actuellement en surcapacité selon les professionnels, même s'il y a encore des opportunités à saisir. «De nouvelles capacités de production sont en cours d'installation au Maroc, grâce au développement des énergies éolienne, solaire et thermique. Il y aura donc toujours des opportunités de transport, de transformation et de distribution à saisir», précise Anass Mouchrek, directeur de développement. D'autant plus que la croissance de la consommation d'électricité au Maroc figure parmi les plus importantes au niveau des pays en développement (+8% cette année). Fabrilec n'en est pas à sa première expérience en Afrique.



Pour Mustapha Mouchrek, PDG de Fabrilec, il est aujourd'hui nécessaire de revoir les mécanismes d'accompagnement des entreprises exportatrices afin de mieux valoriser l'offre Maroc (Ph. Jarfi)

La société a déjà été retenue en Guinée-Équatoriale pour le renforcement de l'électrification de plusieurs villes. Elle fait partie

des rares entreprises marocaines à réaliser un projet clé en main en Afrique. Cependant, il n'est pas toujours évident de s'attaquer au marché africain. «Les conditions de sélection imposées par les bailleurs de fonds, comme la Banque mondiale ou encore la Banque africaine de développement, sont très sévères. Sans compter la concurrence féroce autour de ce marché», relève Mustapha Mouchrek. Mais ce n'est pas tout! Même si le Maroc fait de l'Afrique une priorité pour son développement futur, les efforts déployés pour faciliter l'investissement et les exportations sur le continent restent encore modestes.

Côté financement, les banques sont encore frileuses pour accompagner les entreprises. Elles appliquent également des taux d'intérêt supérieurs à ceux de la

concurrence selon certains professionnels. En matière de fiscalité, les entreprises font toujours face au risque de double imposition, vu l'absence de conventions. «Le produit marocain acheté localement et devant être exporté dans le cadre d'un projet de service reste imposé à la TVA, alors que les marchés et produits à l'export sont HT», renchérit Mustapha Mouchrek. Autant de freins qui grèvent la compétitivité de l'offre Maroc. «Aujourd'hui, force est de constater que les politiques d'encouragement à l'export ont été conçues pour les exportateurs de produits et non pour ceux développant des services», conclut Anass Mouchrek. □

Ahlam NAZIH

Le casse-tête des cautions

POUR certaines livraisons de services à l'étranger les donneurs d'ordre exigent des cautions de bonne fin en devises pouvant aller jusqu'à 30% du montant total du projet. Une enveloppe difficile à mobiliser. «Nous mobilisons ces cautions sans pouvoir nous assurer contre leur non restitution», regrette Anass Mouchrek, directeur du Développement de Fabrilec. «Ceux qui répondent à des appels d'offres à l'étranger le font à leurs risques et périls», poursuit-il. Selon les professionnels, des mécanismes d'accompagnement doivent être mis en place d'urgence afin d'encourager les entreprises à exporter leurs services et à se développer en Afrique. Ceci est une vraie urgence dans les secteurs où le Maroc a développé une réelle expertise. C'est le cas du secteur d'équipements électriques qui a tiré profit du programme d'électrification rurale (PERG). □