

# LES inspirations **ÉCO** AFRIQUE

## Le roi consolide les acquis

● Le roi Mohammed VI entame un périple au Mali, en Guinée, en Côte d'Ivoire et au Gabon. Le souverain poursuit ainsi la mise en œuvre de la nouvelle diplomatie économique du royaume, résolument tournée vers les pays du Sud du Sahara. **p.30-31**

### ZOOM

Les filiales africaines sauvent Maroc Telecom **p. 29**

### L'OPÉRATEUR DE LA SEMAINE

Sterifil, sur le fil de la croissance **p. 32**

### LE MARCHÉ DE LA SEMAINE

Le Nigéria en proie aux incertitudes **p. 33**



# Actualité



BILLET

Safall Fall  
s.fall@leseco.ma

## Dessous des cartes

Tout le monde s'accorde sur le constat suivant: le royaume est très vite passé des paroles aux actes, s'agissant de sa nouvelle politique migratoire. On en viendrait même à se demander pourquoi, si c'était aussi facile et réalisable en un temps record, avoir attendu si longtemps avant que l'idée ne germe? Nous n'allons pas prétendre remonter le temps, creuser le pourquoi du comment, ni discuter du nombre limité de titres de séjour délivrés, mais plutôt tenter d'en faire les bonnes lectures. Cette semaine a, en effet, été particulièrement ponctuée par des sorties répétées dans la presse, portant sur la remise des premières cartes de séjour aux bénéficiaires de l'opération «exceptionnelle» de régularisation des étrangers se trouvant sur le territoire. Sur tous les écrans et dans toutes les pages, le cliché est le même: une autorité publique remettant à un étranger tout souriant le fameux sésame. Cette communication agressive et empressée - qui semble pourtant avoir perdu de son intensité depuis le lancement de cette campagne - n'est certes pas anodine. De par cette opération, le royaume expose toute sa bonne foi à prendre en compte sérieusement le facteur migration, dans la dimension politique et stratégique de la chose. Vis-à-vis de ses partenaires subsahariens, cette bonne volonté concrétise aussi une reconfiguration globale de la politique extérieure du royaume qui place, subitement, le continent au centre de ses préoccupations. Le royaume se devait d'envoyer un message fort à cette partie du monde sur laquelle il fonde une bonne partie de son avenir économique. Le coup d'éclat est réussi. ●



## CMA-CGM, une 2<sup>e</sup> plateforme pour conteneurs à Dakar

Après plus de 8 ans de présence au Sénégal via sa marque Delmas, le groupe CMA CGM a le plaisir d'annoncer la mise en service d'une seconde plateforme à conteneurs à Dakar, le TCD2, ce jeudi 13 février, lui permettant de conforter sa position de leader import/export dans le pays. Cette seconde plateforme gérée et opérée par CMA CGM à Dakar permet d'augmenter la capacité du terminal conteneurs Dakar 1 (TCD1), que le groupe exploite depuis février 2011 et d'offrir de nouveaux services logistiques aux clients du groupe. Les plateformes TCD1 et TCD2 regrouperont des activités de stockage de conteneurs vides et pleins sous douane, de livraisons locales (10 tracteurs et 30 remorques exploités en propre), d'empotage/dépotage, de transit, de transport terrestre rail et route, notamment vers le Mali, ainsi qu'une zone reefer de 64 prises.

## Les patrons maghrébins parlent «intégration»

Le 3<sup>e</sup> Forum des entrepreneurs maghrébins a démarré hier lundi à Marrakech sous le thème de «l'intégration économique : un pacte de prospérité partagée». Les cinq organisations patronales des pays de l'Union du Maghreb arabe (UMA) y participent, ainsi que plusieurs acteurs économiques et institutionnels de la région (voir pages 6 et 7). Les travaux de ce forum porteront sur diverses questions relatives à la relance de l'intégration économique maghrébine. Elles seront débattues en plusieurs ateliers thématiques et sessions plénières. Celles-ci porteront sur des problématiques telles que «Combien coûte le non Maghreb?», «Comment réussir l'intégration régionale? Benchmark et échange d'expériences», «Investir dans un pays maghrébin autre que le sien : témoignages croisés d'entrepreneurs», ainsi qu'un «Aperçu sur l'initiative maghrébine du commerce et de l'investissement».

## Un nouveau siège pour Coface Maroc

Coface Services Maghreb, filiale du groupe Coface au Maroc, leader mondial dans le secteur de l'assurance-crédit, rassemble désormais ses collaborateurs sur un nouveau site à Casablanca, a-t-on appris d'un communiqué de presse du groupe. Selon Jean-Marc Pons, directeur de la région Maghreb, Afrique de l'Ouest et Centrale, cette nouvelle plateforme est «un symbole fort de changement et de mieux vivre et travailler chez Coface. En regroupant notre soixantaine de collaborateurs dans un cadre de travail lumineux et ouvert, nous voulons favoriser la communication et la transparence, deux valeurs essentielles dans nos métiers et dans notre approche du service client. C'est dans cet esprit que nous ouvrons une nouvelle page de l'histoire Coface au Maroc, que nous positionnons comme le centre de notre expertise en Afrique».

**4,5 MMDH,**  
c'est la valeur globale, en 2010,  
des importations du Maroc  
provenant d'Afrique subsaha-  
rienne. Ce chiffre a quasiment  
doublé depuis 2000.



## La BOA s'associe à la BOAD

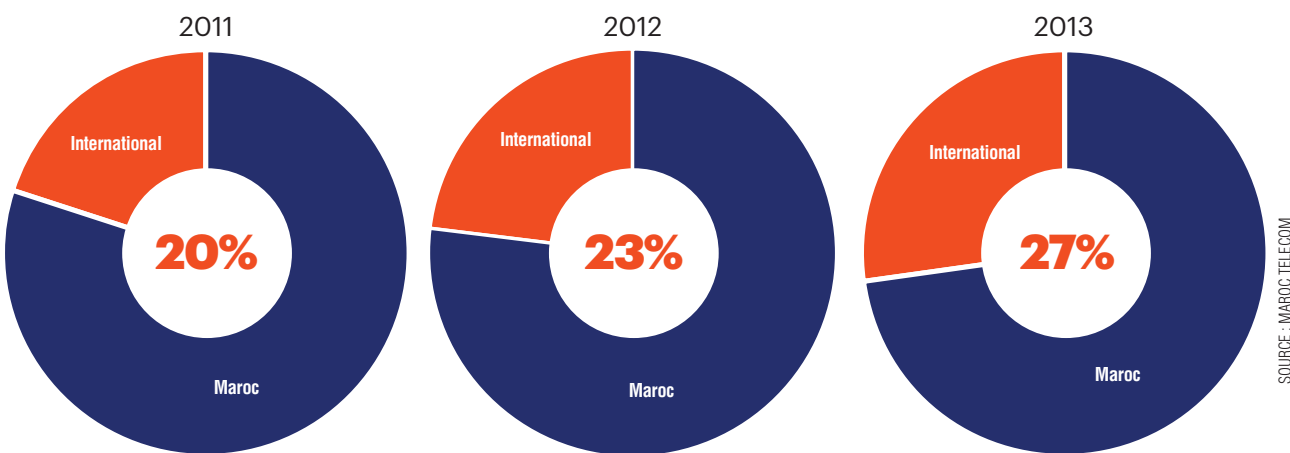
Le groupe Bank Of Africa, filiale du groupe bancaire BMCE Bank, vient de finaliser un important accord de coopération avec la Banque ouest-africaine de développement (BOAD). Ce partenariat met désormais en place des «rapports étroits de coopération en vue d'accroître l'efficacité de leurs actions de développement en faveur des États membres communs», peut-on lire dans un communiqué de la BOAD. Concrètement, ce partenariat se fera à travers des échanges d'informations, des partages d'expériences, des cofinancements et des participations à des opérations d'arrangements de financements de projets. L'accord prévoit également des prises de participation et un soutien mutuel à leurs interventions respectives, ainsi qu'une «concertation» pour leurs actions de mobilisation de ressources sur les marchés de capitaux en Afrique et auprès des partenaires extérieurs, en vue du financement du développement.



# L'Afrique sauve (encore) Maroc Telecom

● Au moment où le chiffre d'affaires du groupe marocain plonge sur le marché local (-8,1%), ses filiales à l'international, en l'occurrence subsahariennes, sauvent une fois de plus le bilan de l'enseigne. Gabon Telecom affiche la meilleure croissance en termes de chiffre d'affaires.

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE



C'est sur le marché gabonais que ces performances «délocalisées» de Maroc Telecom se sont le plus illustrées. Le groupe y affiche la meilleure progression parmi ses marchés d'implantation en région subsaharienne, via sa filiale Gabon Telecom. Celle-ci a fini l'année 2013 avec un chiffre d'affaires d'un peu plus d'1,4 MMDH, en croissance de 14,5% par rapport à 2012. Dans ces performances globales, quelque 880 MDH proviennent

du segment mobile. Ce dernier a connu d'importantes améliorations en comparaison avec ses performances de 2012, soit une variation annuelle de plus de 28%. Ces résultats sont notamment soutenus par un ARPU en très petite progression (de 79,2 à 80,7 DH). Tout cela a tout de même mené à un gain d'un point de parts de marché, qui sont passées de 27,2% à 28,6% à fin 2013. C'est au Mali que le groupe affiche sa deuxième meilleure croissance en termes de perfor-

mances de business. La progression du chiffre d'affaires de Sotelma frôle en effet la barre des 10%, pour s'établir à 2,6 MMDH à fin 2013. Là aussi, évidemment, le mobile accapare une bonne partie de ces performances avec quelque 2,2 MMDH du chiffre d'affaires global en provenance de ce segment. La croissance, même positive, a toutefois été beaucoup moins dynamique qu'au Gabon avec 11,1% par rapport à une année auparavant. Cela se justifie sans doute par une baisse nota-

●●●  
**Gabon, Mali, Mauritanie et Burkina Faso... les filiales de Maroc Telecom s'y portent bien.**

ble de l'ARPU sur le marché malien (-22%). Sotelma a malgré tout gagné deux points de parts de marché (43,2%), même si, pour 2014, la configuration du marché malien devrait fortement évoluer avec l'arrivée attendue d'un troisième opérateur de téléphonie au cours de l'année.

### Performances relatives

Mauritel affiche la troisième meilleure progression parmi les filiales subsahariennes de l'opérateur historique marocain. Le chiffre d'affaires de l'enseigne est de 1,4 MMDH à fin 2013, en progression de 7,4% par rapport à 2012. Les services mobiles, en particulier, sont en progression de 7,9% pour un chiffre d'affaires de 1,3 MMDH. En dépit d'une perte de deux points de parts de marché (de 60,8% à 58,6%), et un parc en régression, l'enseigne a pu compter sur une hausse de 6,2% de l'ARPU mauritanien qui lui a permis de maintenir ses performances au bon niveau. Quant à la Burkinabé Onatel, la quatrième filiale du réseau subsaharien d'Itissalat Al Maghrib, sa croissance a également été au rendez-vous. À fin 2013, le chiffre d'affaires de l'enseigne a atteint quelque 2,2 MMDH, en progression de 7% en comparaison avec ses performances de l'année précédente. 1,8 MMDH ont été réalisés à partir du segment mobile, en hausse de 9% par rapport à 2012, en dépit d'une baisse remarquable de l'ARPU sur ce marché (-8,6%). La part de marché de l'enseigne a par ailleurs quasiment stagné d'une année à l'autre (38%). ●



## BMCE Bank, partenaire de votre dossier Afrique

**BMCE BANK**  
NOTRE MONDE EST CAPITAL

# Cahier de l'intégration

## Diplomatie économique

# Le roi consolide les acquis

● Le roi Mohammed VI entame, aujourd'hui, sa deuxième tournée en moins d'une année dans quatre pays subsahariens: le Mali, la Guinée, la Côte d'Ivoire et le Gabon. Le souverain poursuit ainsi la mise en œuvre de la nouvelle diplomatie économique du royaume, résolument tournée vers les pays du Sud du Sahara. D'importantes retombées économiques et diplomatiques sont attendues de cette tournée royale.

### ÉVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE MAROC ET LE MALI (EN MILLIERS DE DH)

	2009	2010	2011	2012	ÉVOL. MOY. 09/13
Importations	54425	34560	24377	8313	-43,95%
Exportations	167720	364886	431480	298032	34,96%
Solde	113295	330326	407103	289719	61,99%

SOURCE : OFFICE DES CHANGES

### MALI LE POSITIONNEMENT POST-CRISE

La première étape de cette tournée royale n'est pas anodine. Au-delà des convenances géographiques qui en font le pays le plus accessible depuis le Sud du royaume, le Mali est en pleine entame de sa relance économique suite à la crise politico-militaire qui a quasiment mis sa croissance au point mort. Sur ce marché, le royaume n'a pas raté l'occasion de se positionner en «ami des temps difficiles», et souhaite, évidemment, jouer un rôle important dans la reconstruction de l'économie malienne. Aides humanitaires et hôpitaux de campagnes ont été les manifestations les plus visibles de ce soutien diplomatique en temps de crise. À cela est venu s'ajouter la proposition du royaume au gouvernement malien de former

500 imams maliens, élargissant la coopération entre les deux pays au volet religieux. Dans le domaine économique, les secteurs qui semblent les plus attractifs pour l'offre marocaine à l'heure actuelle, en termes de volume d'investissements consentis, sont les BTP, les TIC, les secteurs bancaire et des assurances, celui des télécoms, et celui de l'eau ainsi que de l'électricité. Le Mali figure également en bonne place dans les échanges commerciaux globaux du royaume avec ses partenaires de la région subsaharienne. En 2012, le pays était encore dans le top ten des clients les plus importants du royaume en Afrique subsaharienne. En valeur, les exportations du royaume vers ce pays ont frôlé les 300 MDH, avec une moyenne de progression annuelle de 30% sur les dix dernières années.



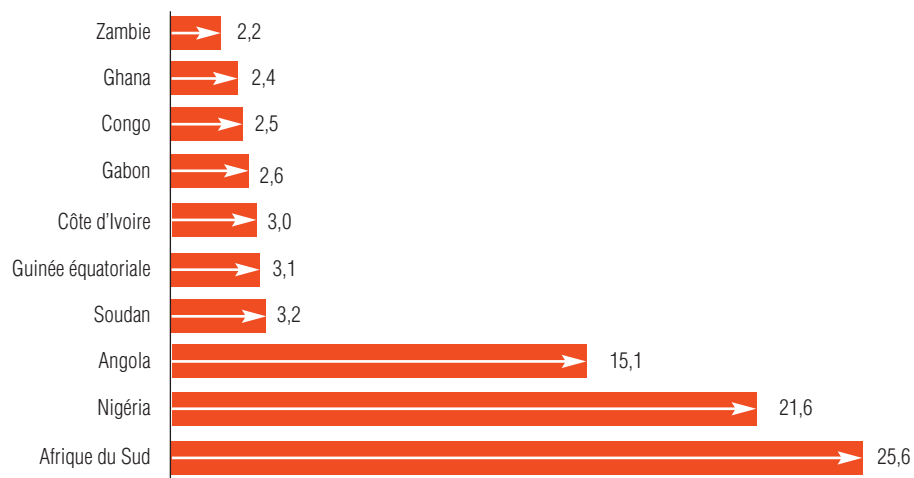
● Le roi Mohammed VI avec le chef d'État ivoirien, Alassane Ouattara. Une dynamique de coopération qui passe à la vitesse supérieure.

### CÔTE D'IVOIRE RENFORCEMENT DES ACQUIS

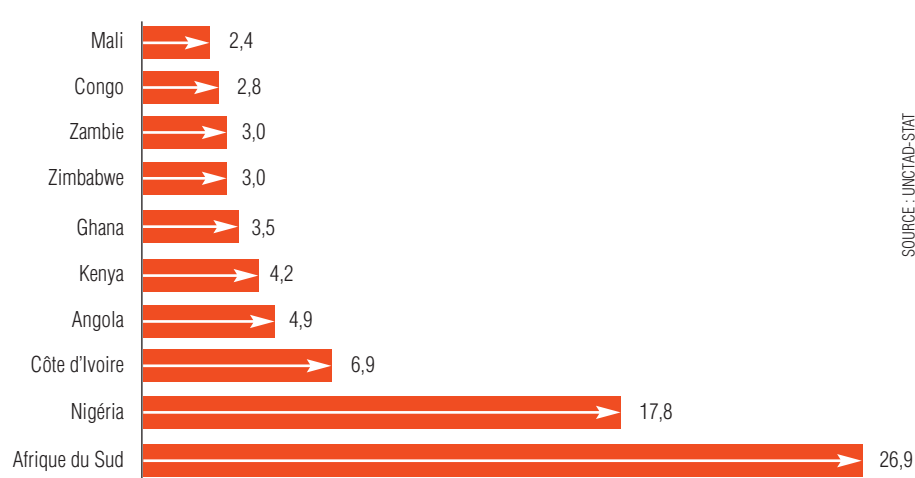
Si tous les regards se tournent aujourd'hui sur ce géant du marché ouest-africain, ce pays n'en demeure pas moins stratégique pour le Maroc. La dynamique de coopération économique entre les deux pays est passée à la vitesse supérieure ces derniers mois. En janvier dernier tout juste, le Conseil de gouvernement entérinait un important accord de coopération signé le 19 mars 2013 à Abidjan entre le royaume et la Côte d'Ivoire, portant «*encouragement et protection réciproque des investissements*». Le royaume a égale-

ment répondu présent au forum international Investir en Côte d'Ivoire qui s'est tenu à Abidjan du 29 janvier au 1<sup>er</sup> février dernier, considéré comme l'événement de la relance économique ivoirienne. Une délégation d'une quinzaine d'opérateurs économiques du pays ont en effet eu à participer à cette rencontre. Il faut savoir que la Côte d'Ivoire est le troisième plus important client du Maroc dans la région, tout juste après le Sénégal (1<sup>er</sup>) et la Mauritanie (2<sup>e</sup>). Le royaume est également conscient du potentiel de business dont recèle ce pays qui, à l'instar du Mali, a connu des moments de troubles et d'incertitudes

### PRINCIPAUX EXPORTATEURS VERS LE MONDE (EN%)



### PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS VERS L'AFRIQUE (EN%)



## Cahier de l'intégration

## ÉVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE MAROC ET LA GUINÉE (EN MILLIERS DE DH)

	2009	2010	2011	2012	ÉVOL. MOY. 09/13
Importations	136167	77810	117207	217944	31,24%
Exportations	239438	294053	425796	750833	47,98%
Solde	103272	216243	308589	532888	74,93%

SOURCE : OFFICE DES CHANGES

qui ont fortement pesé sur son attractivité. Le redémarrage économique a cependant été beaucoup plus rapide que dans le premier pays. Après un recul de 4,7% en 2011, le PIB ivoirien a en effet littéralement bondi à 8,6% de croissance en 2012, avec des perspectives très enthousiasmantes pour 2013 (8,9%) et 2014 (9,8%). Le gouvernement local vient, de plus, de lancer un important Plan national de développement (PND) pour la période 2012-2015, qui devrait offrir bon nombre d'opportunités aux investisseurs étrangers, en l'occurrence marocains.

### GUINÉE-CONAKRY LE PARTENARIAT À RELANCER

C'est aussi l'une des scènes économiques du continent sur lesquelles le royaume compte bien jouer un rôle important. Le pays est encore bien à la traîne dans la liste des principaux partenaires commerciaux du royaume en région subsaharienne. La balance commerciale est largement en faveur du royaume, avec des exportations marocaines dépassant les 750 MDH à fin 2012, contre 425 MDH en 2011. Si les échanges commerciaux progressent lentement, d'importants potentiels d'investissements s'offrent également aux opérateurs économiques marocains dans ce pays, notamment dans les secteurs de la pharmacie, des TIC, de la construction indus-

trielle lourde et des mines. Le pays dispose en effet d'importantes réserves de bauxite, de fer, d'or, de diamant, d'uranium ainsi que de pétrole, pour une bonne partie encore inexploitée. À cela s'ajoute un important potentiel hydro-électrique, de quoi alimenter une bonne partie de la région en énergie électrique. En attendant que le volet économique se développe, le Maroc compte jouer sur la « fibre religieuse » afin de mieux asseoir sa diplomatie économique. À l'instar du Mali, les autorités guinéennes ont également récemment sollicité le royaume pour la formation d'imams locaux.

### GABON PLACE AU BUSINESS !

1<sup>er</sup> producteur mondial de manganeuse, 2<sup>e</sup> producteur africain de bois du continent, 4<sup>e</sup> producteur de pétrole de la région subsaharienne... Ce pays d'Afrique centrale collectionne les records et attire aussi, depuis quelques années, l'attention du royaume. Avec 6,8% de croissance en 2013, le pays d'Ali Bongo Ondimba est en effet dans les priorités stratégiques du royaume dans cette région du monde, au vu du potentiel d'investissement et de commerce offert. Les secteurs des services, de la sylviculture mais aussi des hydrocarbures sont les plus attractifs pour le Maroc. Par ailleurs, selon les appréciations de Coface, le leader de l'as-



● Le roi Mohammed VI avec Ali Bongo, président du Gabon. Les échanges entre les deux pays sont en progression continue.

surance-crédit, la croissance gabonaise devrait se maintenir en 2014 grâce au dynamisme des branches non-pétrolières: secteurs forestier, minier, des télécommunications et du logement principalement. Un important plan de développement stratégique et d'investissements - «Plan stratégique Gabon émergent (PSGE)» - a été lancé par les autorités du pays. Leur objectif est de faire du Gabon une puissance émergente à l'horizon 2025. Ce programme sera principalement financé par des fonds, mais également par les reve-

nus issus des investissements dans les secteurs du pétrole, qui contribue grandement aux richesses du pays. Sur le volet des échanges commerciaux avec le Maroc, les acquis demeurent limités. La valeur des exportations du royaume vers ce pays a atteint 271 MDH en 2012, contre 238 MDH en 2011. Dans le sens inverse des échanges, les importations du Maroc en provenance du Gabon sont estimées en valeur à quelque 218 MDH, en progression de 11% en moyenne sur la décennie 2000-2010.

## ÉVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE MAROC ET LE GABON (EN MILLIERS DE DH)

	2009	2010	2011	2012	ÉVOL. MOY. 09/13
Importations	151373	213382	219804	195694	11%
Exportations	169945	219477	238362	271031	17,15%
Solde	18571	6096	18559	75337	147,73%

SOURCE : OFFICE DES CHANGES

Retrouvez  
tous les jeudis  
notre cahier

**PME**

LES inspirations **ÉCO**

# L'opérateur de la semaine

EN PARTENARIAT AVEC



Centre Marocain de Promotion des Exportations

## Sterifil

# Sur le fil de la croissance

Le groupe marocain est présent dans 25 marchés subsahariens. 22% de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export, particulièrement sur les marchés du continent. L'entrée du fonds d'investissement Abraaj dans le capital de sa filiale Steripharma devrait servir à accompagner le développement des activités de l'enseigne en région subsaharienne.



L'Afrique est décidément devenue stratégique pour le groupe marocain Sterifil. L'enseigne, spécialisée dans la production et la commercialisation de produits médicaux et paramédicaux, est aujourd'hui présente dans plus d'une vingtaine de pays subsahariens. Le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Gabon figurent parmi les principaux marchés à l'export de la marque.

«Nous sommes présents en Afrique depuis plus de 25 ans», déclarait récemment aux ECO Mohamed Amal El Bouri, le fon-

dateur et directeur général de la société. Il faut savoir que Sterifil a beaucoup investi dans la prospection pour en arriver là. C'est l'une des sociétés du secteur les plus fidèles au programme de

**«Cette partie de l'Afrique nécessite un marketing colossal».**

missions de prospection organisées deux fois par année par le Centre marocain de promotion des exportations (Maroc Ex-

port). Pas moins de 22% du chiffre d'affaires de l'enseigne est réalisé sur les marchés étrangers, notamment à partir des pays subsahariens.

### Ouverture

Le groupe vient par ailleurs de finaliser, il y a tout juste quelques mois, un important projet de financement en ouvrant 10% du capital de sa filiale Steripharma au fonds d'investissement émirati Abraaj. Cette opération devrait ainsi donner à l'enseigne les moyens à ses ambitions. «Il est bien entendu que nous bénéficierons de l'expertise de la filiale d'Abraaj, Africa Health, et de son implantation dans plusieurs pays africains, notamment en Afrique anglophone ainsi qu'au Maghreb», déclarait le DG de Sterifil dans le même entretien. Pour ce dernier, le groupe marocain a plus que jamais besoin de cette expertise, notamment pour ses futures opérations de développement d'activités en Afrique subsaharienne, en l'occurrence dans les marchés anglophones du continent. «Il y a également l'apport en maîtrise des risques financiers, sans parler des lancements de produits dans cette partie de l'Afrique, qui nécessitent un savoir-faire particulier et un effort marketing colossal», poursuivait le responsable.



**L'opérateur est aujourd'hui présent dans une vingtaine de pays d'Afrique subsaharienne.**



BIO EXPRESS

**Mohamed Amal El Bouri,**  
Fondateur et DG de Sterifil

Quand il lançait son business en 1985, Mohamed Amal El Bouri était très loin d'imaginer ce à quoi cela allait aboutir. Le jeune manager a démarré, doucement mais sûrement, par la production de fils chirurgicaux classiques. En 1987, la réactivité du marché de la santé au Maroc pousse le dirigeant à élargir sa gamme de produits. La société se lance ensuite dans la fabrication de bandes et compresses de gaze. Ce ne sera qu'à partir de 1989 que l'enseigne va s'intéresser aux marchés à l'export. Le Maghreb et l'Afrique subsaharienne, qui ne présentaient pas à l'époque le même attrait qu'aujourd'hui, constituaient une très bonne alternative au marché local. Soucieux de toujours diversifier ses expériences, Mohamed Amal El Bouri et son équipe décrochent un important partenariat avec les Laboratoires Peters pour la production sous licence de plusieurs produits (sondes à oxygène, sonde d'aspiration, sondes à Redon, etc.). En 1995, il enchaîne avec les laboratoires URGO. L'accord porte sur la représentation exclusive de la marque au Maroc et en Tunisie, ainsi que la fabrication, sous licence, d'adhésifs médicaux. Et c'est sur la base du succès de ce partenariat que Mohamed Amal El Bouri décide de franchir un nouveau pas. Il lance Steripharma, sa première filiale pharmaceutique, dédiée à la fabrication sous licence de produits des Laboratoires URGO/Fournier. En 2000, c'est tout l'acquis technologique et industriel du groupe qui gagne en importance. La société a en effet acquis un important parc de machines de très haute technologie pour booster sa productivité, aussi bien en termes de quantité qu'en termes de qualité.

## Le Plus de Maroc Export

Le secteur de la pharmacie en Afrique est essentiellement caractérisé par les médicaments génériques. Le marché est caractérisé par une concurrence féroce, principalement celle de l'Inde. La qualité des produits marocains est très bien perçue par les utilisateurs africains. Le produit Maroc est classé qualité «Zone Europe» par l'OMS et a l'avantage d'être proposé à des prix concurrentiels. L'enregistrement des produits sur les marchés africains passe nécessairement par la direction de la pharmacie et des médicaments du ministère de la Santé publique du pays concerné. Les approvisionnements du secteur public se font à travers les centrales d'achats et d'approvisionnement du ministère de la Santé publique du pays concerné. Les approvisionnements du secteur privé se font généralement à travers les importateurs et non les distributeurs.

EN PARTENARIAT AVEC **coface**

## Le marché de la semaine

## ÉVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE MAROC ET LE NIGÉRIA (EN MILLIERS DE DH)

	2009	2010	2011	2012	ÉVOL. MOY. 09/13	JAN. AOÛT 12	JAN. AOÛT 13	ÉVOL. 13/12
Importations	105408	1441721	1967197	1836697	432,52%	1377694	355477	-74,2%
Part dans les importations globales (%)	0	0	1	0	-	1	0	-
Exportations	230851	380737	349285	1232163	103,14%	685492	715542	4,38%
Part dans les exportations globales (%)	0	0	0	1	-	1	1	-
Solde	125443	-1060984	-1617913	-604533	-318,6%	-692202	360065	-152%

SOURCE : OFFICE DES CHANGES

FICHE PAYS  
NIGÉRIA**Taille**  
169 millions de consommateurs potentiels (2011)**Monnaie**  
Naira**PIB**  
292 MMUSD**Croissance PIB**  
7,3% en 2014, 6,7% en 2013**Région économique**  
Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest**Doing Business 2013 :**  
147<sup>e</sup> mondial sur 189 pays (138<sup>e</sup> au DB2013)

## Le Nigéria en proie aux incertitudes

Le pays est dans un climat d'instabilité persistant, mais cela ne semble pas entamer l'attractivité de son secteur des ressources naturelles. Celui des hydrocarbures, en l'occurrence, devrait soutenir la croissance du pays, attendue à 7,3% pour 2014.

Le géant ouest-africain fait encore parler de lui avec le regain d'activité de groupuscules terroristes, notamment la cellule armée de Boko Haram. Cela plonge le pays dans un climat d'instabilité qui ne semble pourtant pas déranger les investisseurs étrangers, surtout dans le secteur des ressources naturelles. L'or, le charbon, le calcaire, ainsi que le minerai de fer, sont parmi les ressources phares du pays. Sa force se trouve toutefois surtout dans le secteur des hydrocarbures. Les réserves de pétrole prouvées du pays représentent environ 37,2 milliards de barils selon les dernières actualisations de l'African Economic Outlook. Sachant que les cours du pétrole ne devraient pas enregistrer de baisse significative sur le marché mon-

dial, l'or noir continuera bel et bien d'être l'une des principales sources de richesse du pays. Le Nigeria devrait même augmenter son volume de production de pétrole. Cela devrait notamment permettre «la montée en régime d'un nouveau champ (Usan), garantissant le maintien des recettes d'exportations pé-

trolières et évitant un ralentissement trop brutal de la croissance», selon Coface. Le Nigéria est également généreusement doté en importants gisements de gaz naturel, totalisant près de «5.300 milliards de mètres cubes tandis que la production de pétrole avoisine 2,3 millions de barils de pétrole par jour».

## Risque pays

**L'enjeu fondamental de la sécurité et de la gouvernance :** La situation sécuritaire demeure tendue dans le delta du Niger, zone de production de pétrole, où les partisans du Mouvement pour l'émancipation du Delta (MEND) s'attaquent aux exploitations pétrolières. Elle s'est également nettement détériorée dans le nord avec l'intensification depuis mai 2011 des attentats perpétrés par le mouvement islamiste radical Boko Haram et la multiplication des opérations militaires lancées par le gouvernement pour le combattre. D'une manière générale, le chômage massif, la pauvreté et les inégalités régionales alimentent la violence et l'instabilité sociale. Le Président Goodluck Jonathan, élu en avril 2011 devrait néanmoins terminer son mandat en 2015, mais les fortes dissensions apparues au sein de son parti (Parti démocratique populaire - PDP) qui se sont traduites par un remaniement ministériel en septembre 2013, renforcent les risques de tensions à l'approche des élections. Le pays souffre de l'inefficacité de son administration, de difficultés d'enregistrement des propriétés et d'une corruption élevée malgré des efforts souvent médiatisés du président pour la combattre. Le Nigéria est ainsi classé au 143<sup>e</sup> rang (sur 182) selon l'Indice de perception de la corruption de Transparency International.

## Perspectives

Pour l'année en cours, le pays devrait ainsi maintenir sa dynamique de croissance grâce à ses exportations d'hydrocarbures. Pour 2014, les experts de la Commission économique pour l'Afrique (CEA) des Nations Unies prévoient une croissance de 7,3%, contre 6,7% sur l'année écoulée.

coface



Le groupe BMCE Bank vous accompagne dans vos échanges commerciaux entre l'Afrique et le monde

**BMCE BANK**  
NOTRE MONDE EST CAPITAL

# Vue du Cameroun



BILLET

**Thierry Ekouti,**  
Dir.pub-Le Quotidien de  
l'Économie (Cameroun)

## Réformes inévitables

Depuis quelques mois, des pays d'Afrique subsaharienne ont déployé les grands moyens pour booster leur développement. Des forums ont été organisés, en Guinée équatoriale (3 et 4 février), au Congo (6 et 7 février) et en Côte d'Ivoire (29 janvier) notamment pour trouver des solutions. A chaque fois, il s'agissait de vanter les opportunités d'investissements qu'offre chacun de ces pays. Des patrons de multinationales et autres décideurs de tout bord se retrouvaient parmi les participants et les invités. Ces moments de réflexion sonnent comme une prise de conscience de la part des dirigeants de ces pays sur le rôle que l'Afrique est appelée à jouer dans l'économie mondiale dans les prochaines décennies. C'est sans doute aussi une exigence du calendrier que la plupart des pays se sont fixé pour être émergents: 2020 pour la Guinée équatoriale et la Côte d'Ivoire, 2025 pour le Gabon, 2035 pour le Cameroun... Cette prise de conscience constitue la première étape vers le développement. Maintenant, reste que les enseignements issus de ces forums soient rapidement traduits en réformes pour améliorer le climat des affaires afin d'attirer davantage d'investisseurs. En effet, c'est une chose que d'écouter les aspirations des potentiels investisseurs, mais c'en est une autre de mettre en place le contexte qu'il leur faut. Le continent connaît les fortes résistances de la classe gouvernante lorsqu'il faut perdre certaines prérogatives. C'est pourtant inévitable...

# Addoha et CIMAF mettent le cap sur le Congo

Les deux entreprises s'apprêtent à ouvrir les chantiers de construction de 650 logements économiques et d'une cimenterie devant produire 500.000 tonnes de ciment dès 2015.

Anas Sefrioui, le président de Ciment de l'Afrique (CIMAF) devrait procéder le samedi 15 mars prochain à la pose de la première pierre pour la construction de l'usine de production de ciment de Pointe Noire, la capitale économique de la République du Congo. L'information a été communiquée lors du forum international sur les infrastructures en Afrique qui s'est tenu les 6 et 7 février derniers à Brazzaville. À cette occasion, l'on a appris que la cimenterie qui sera construite à Pointe Noire consiste en une unité de broyage et d'ensachage pouvant produire 500.000 tonnes (t) de ciment par an. S'il venait à se réaliser, ce projet serait la concrétisation du protocole d'accord signé entre le groupe marocain et l'État congolais en décembre 2012. Selon les prévisions, l'usine devrait entrer en service dès le mois de mars 2015. Ce chantier «utilisera 1.000 personnes pendant la phase projet et 200 personnes pendant la phase exploitation», peut-on lire dans la documentation produite par CIMAF sur ce projet. Une documentation qui indique que le projet associe également un programme de construction de 650 logements économiques par un autre groupe marocain, en l'occurrence Addoha, présidé lui aussi par Anas Sefrioui (photo). Ce programme, baptisé «projet Mpila» (du nom d'un quartier de Brazzaville), s'étend sur une superficie de 3 hectares et «abrite un complexe résidentiel offrant des appartements de qualité ainsi qu'un environnement sain et un cadre de vie agréable», apprend-on. En effet, les appartements prévus pour être construits sur ce site devront avoir une superficie comprise entre 55 et 80 m<sup>2</sup>, avec à proximité un centre commercial et un espace sportif. Si le calendrier de construction de ces logements économiques n'a pas été communiqué, il a été indiqué qu'un accord a été trouvé entre CIMAF et Addoha d'une part et les banques Attijariwafa Bank et La



Congolaise de Banque (filiale du marocain BMCE) de l'autre part pour le financement des deux projets. La cimenterie CIMAF de Pointe Noire fait partie des deux projets en cours de réalisation par l'entreprise en Afrique centrale. L'on se souvient justement qu'en juin 2013, Ali Bongo, le chef d'État gabonais, avait présidé la cérémonie de pose de la première pierre pour la construction d'une usine

continent, à savoir le Liberia, le Ghana, le Bénin, l'Angola et la Tanzanie. Ces projets en cours de réalisation ou en perspective viennent s'ajouter à ceux qui ont d'ores et déjà été réalisés sur le continent. En dehors du Maroc, le groupe a déjà achevé la construction de ses usines en Côte d'Ivoire, en Guinée et au Cameroun, toutes d'une capacité de 500.000 t de ciment par an. Après les essais concluants réalisés fin 2013, l'usine du Cameroun, basée à Douala, compte mettre ses premiers sacs de ciment sur le marché dès ce mois de février 2014. C'est du moins ce qu'avaient indiqué les responsables de CIMAF - Cameroun en décembre 2013 lors d'une rencontre avec les utilisateurs de ciment. À cette occasion, l'entreprise avait indiqué qu'elle fabriquerait tous les types de ciment dont le marché aurait besoin, réitérant au passage que la capacité de l'usine pourra passer à un million de tonnes si la demande venait à l'exiger. Cela est fort probable quand on sait que l'État a lancé de nombreux chantiers qui, à leur vitesse de croisière, seront gourmands en ciment.

**L'usine de Pointe Noire devrait être opérationnelle en mars 2015.**

d'une capacité de 500.000 t de ciment à Owendo, près de la capitale Libreville. Outre l'Afrique centrale, CIMAF a d'autres projets en cours de réalisation en Afrique de l'Ouest, notamment au Burkina Faso et au Niger. Prévues pour être opérationnelles respectivement en novembre 2014 et en mars 2015, ces usines devront produire chacune 500.000 t de ciment par an. L'entreprise est actuellement en train de développer des projets similaires dans cinq autres pays du

PAR **JULIEN CHONGWANG**  
Le Quotidien de l'Économie -  
Douala - Cameroun