

LES
inspirations

ÉCO AFRIQUE

CIMAF Cameroun vend ses premiers sacs de ciment

● Depuis deux semaines, le ciment produit par la filiale locale du groupe Addoha, à Douala, est disponible sur le marché. **p. 26**

CAHIER DE L'INTÉGRATION

Télécoms; le top 5 des tendances **p. 22-23**

L'OPÉRATEUR DE LA SEMAINE

Buzzichelli Maroc, l'Afrique reste stratégique **p. 24**

LE MARCHÉ DE LA SEMAINE

Maroc-Côte d'Ivoire, la relance est entamée **p. 25**



Actualité



BILLET

Safall Fall
s.fall@leseco.ma

Moral en berne

L'idée d'un sentiment généralisé de pessimisme auprès des opérateurs économiques et investisseurs du continent, dans un contexte où toutes les attentions sont tournées vers le continent, paraît tout simplement saugrenue. Une récente étude du cabinet international d'audit et de conseil, PricewaterhouseCoopers (PwC), vient pourtant prouver le contraire. L'organisme se penche à travers ce travail de recherche, sur le niveau de confiance des investisseurs dans les perspectives à court terme de l'économie mondiale, mises en relation avec celles portant sur l'évolution de leurs propres activités. Le résultat pour l'Afrique est assez surprenant : la confiance diminue. En effet : «seuls 40% des dirigeants africains se disent très confiants quant à la croissance au cours des douze prochains mois, contre 44% l'an dernier et 57% en 2012», selon les chiffres issus de cette étude. Il s'agit là d'un constat que Bernard Gainnier, le président de PwC France & Afrique francophone, justifie par «les chefs d'entreprise reconnaissent que générer de la croissance demeure pour eux un défi, notamment parce qu'ils doivent faire face à des conditions de marché mouvantes, telles que le ralentissement de la croissance sur les marchés émergents et une faible croissance dans les pays matures». Les entrepreneurs africains ne sont toutefois pas les seuls à baigner dans cette incertitude des chiffres. Selon la même étude, la confiance a fléchi également chez les dirigeants d'Amérique latine (43%, contre 53% l'an dernier), et est restée stable en Amérique du Nord à 33%. En Europe par contre, l'optimisme l'emporte chez les dirigeants dans un contexte où la conjoncture commence à reprendre des couleurs.



La Guinée, 3^e étape de la tournée royale

Conakry est la 3^e et avant-dernière étape de la tournée royale en région subsaharienne. D'importants enjeux politiques et économiques seront au centre de cette visite. Pour le volet économique, il faut noter que les échanges économiques et commerciaux entre les deux pays sont en effet montés en puissance durant la dernière décennie et se sont diversifiés pour englober tous les domaines de la coopération : commerce, banques, transport, tourisme, finance, affaires religieuses, formation professionnelle etc. La Guinée, qui a amorcé avec succès le processus de reconstruction économique après avoir concentré les efforts de ces dernières années sur la consolidation des institutions démocratiques après le décès du président Lansana Conté, est en pleine relance de sa dynamique de croissance.

Sénégal émergent, les premiers fonds tombent

Le Sénégal a obtenu des engagements financiers d'une valeur d'environ 7,8 milliards de dollars au sortir du «Groupe consultatif 2014 pour le Sénégal», une manifestation tenue le 24 février dernier à Paris et à laquelle les bailleurs de fonds et les investisseurs internationaux ont été conviés pour financer un plan de développement de ce pays. Le Plan Sénégal émergent (PSE) a été élaboré par le cabinet international McKinsey. Ce programme ainsi vise à permettre au Sénégal de réaliser une croissance économique d'au moins 7% à l'horizon 2018, contre 4,6 % actuellement. Il doit aussi aider ce pays d'Afrique de l'Ouest à atteindre le statut de pays émergent en 2035.

La BAD assure le Gabon de son appui

Arrivé à Libreville le 26 février pour une visite de travail de deux jours, le président du groupe de la Banque africaine de développement (BAD), Donald Kaberuka, a tenu plusieurs réunions avec des institutions et hommes d'affaires gabonais. «La BAD appuiera le Gabon dans la mise en œuvre de son pacte social pour une croissance inclusive, grâce, notamment, à la promotion du développement du secteur privé, considéré comme le moteur de la croissance et l'acteur principal de la diversification de l'économie», a déclaré Donald Kaberuka au terme de ces rencontres. Selon le responsable, «le développement social doit accompagner la croissance actuelle pour qu'elle soit durable». Aux entrepreneurs et hommes d'affaires gabonais, le responsable a recommandé de transformer les difficultés en opportunités, et de se muer en force de proposition pour le gouvernement.

1,2 milliard de dollars,
c'est le montant que vient d'octroyer la Banque mondiale à la Tunisie pour l'aider à mener à bien sa transition démocratique.



La France courtise le Nigeria

Invité d'honneur, les 27 et 28 février derniers, du chef d'État nigérian Goodluck Jonathan aux cérémonies célébrant le centenaire de la naissance de ce géant d'Afrique, François Hollande a sauté sur l'occasion pour faire des affaires. L'Hexagone est en pleine opération séduction auprès du marché nigérian, une action s'inscrivant dans la logique de la nouvelle Françafrique prônée par l'enseigne. Les deux chefs d'État ont même présidé un forum économique pendant lequel la coopération économique entre les deux pays a été passée en revue, et de nombreux contrats ont été signés. Les exportations françaises vers le Nigeria ont en effet augmenté de 13% en 2013. L'Hexagone est également client du Nigeria, notamment pour ce qui est des produits d'hydrocarbure. L'objectif, à présent, est d'aller vers une diversification accrue des échanges entre les deux pays.



RMA Watanya, une stratégie bien ficelée

Le groupe adopte une politique d'expansion de ses activités à double approche. Si la première consiste à miser sur les acquisitions de compagnies déjà existantes, la création de nouvelles compagnies en «greenfield» en est la seconde. En fin de semaine dernière, l'assureur annonçait avoir acquis 4 nouvelles compagnies dans trois pays de la Confédération inter-africaine des marchés d'assurance (CIMA).

La suite logique de l'expansion des actifs du groupe FinanceCom en Afrique subsaharienne s'est longtemps faite attendre, mais a su tenir ses promesses. Après le bancaire, le secteur des assurances prend le relais avec quatre nouvelles acquisitions, annoncées en fin de semaine dernière, pour le compte de RMA Watanya, dans trois grands marchés de la Confédération inter-africaine des marchés d'assurance (CIMA). Si les ambitions sont les mêmes – un positionnement souhaité d'acteur panafricain de la bancassurance – les moyens pour y parvenir ne sont pas forcément identiques. Pour ce cas précisément, le groupe de Othman Benjelloun est parti sur deux options. La première, qui vient d'être concrétisée, porte évidemment sur l'acquisition de compagnies subsahariennes opérant déjà dans trois principaux marchés ciblés. Si cette option nécessite généralement la mobilisation d'importantes ressources financières – même si le montant des transactions n'a pas encore été dévoilé – elle a pour avantage d'être «agressive» et de permettre un développement et une présence accélérée en région



RMA Watanya vise aussi la gestion d'actifs et de fonds afin d'accompagner les ambitions continentales par la création de nouveaux instruments financiers dédiés à l'investissement.

CIMA, en un temps record même. «Ces compagnies Vie et Non vie viennent ainsi rejoindre le périmètre du groupe et permettront à RMA Watanya de déployer ses activités dans les onze autres pays de la zone CIMA. La dynamique, initiée avec discrétion et profondeur, devrait désormais connaître une forte accélération», explique-t-on dans le communiqué de FinanceCom.

Développements en propre

La seconde option, qui devrait d'ailleurs accompagner la mise en œuvre de la première selon les responsables de la compagnie marocaine, consistera en le «lancement de compagnies en «greenfield» dans le but de couvrir l'ensemble des zones géographiques ciblées», et non couvertes par les nouvelles acquisitions. Une opération que le



L'acquisition de compagnies subsahariennes permettra à RMA Watanya de déployer ses activités à l'ensemble des pays de la zone CIMA.

groupe ne devrait pas avoir de mal à réussir puisqu'elle compte bien s'appuyer sur des synergies à développer avec ses activités bancaires dans la région. Le réseau régional de Bank of Africa – déjà bien présente dans une vingtaine de pays – et ceux, nationaux, de la Banque du Mali ainsi que de la Congolaise de Banque, pourrait bien faciliter l'expansion des offres assurances du groupe. C'est ce que confirment les responsables de la compagnie, lorsqu'ils font comprendre que «cette force commerciale permettra d'activer efficacement et rapidement le levier de la bancassurance favorisant la diversification de la gamme de produits Vie et Non-Vie». De plus, RMA Watanya ne compte pas s'arrêter là. Ses ambitions de développement concernent aussi un volet financier dans le cadre de la gestion d'actifs. «L'objectif est de capitaliser sur le modèle développé par la compagnie pour la gestion des fonds et actifs afin d'accompagner les ambitions continentales par la création de nouveaux instruments financiers dédiés à l'investissement long terme». Le secteur des infrastructures sera, en l'occurrence, l'une des principales cibles des activités de la compagnie en Afrique subsaharienne.



BMCE Bank, partenaire de votre dossier Afrique

BMCE BANK 
NOTRE MONDE EST CAPITAL

Cahier de l'intégration

1 PROGRESSION DES VENTES D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRONIQUES

Les smartphones, tablettes, PC, télévisions et consoles de jeu devraient enregistrer des ventes dépassant les 750 MMUSD en 2014, soit 50 MMUSD de plus qu'en 2013, et si l'on compare les ventes de tous ces appareils aux chiffres de 2010, la hausse est supérieure à 100%. De fait, depuis 2003, ces cinq produits affichent une croissance insolente. Si la croissance d'année en année a connu d'importantes fluctuations, allant de +27% en 2010 à -3% en 2009, le taux de croissance annuel moyen (TCAM) sur 5 années consécutives pour l'ensemble de ces cinq catégories s'est toujours situé dans la fourchette des 6-12% sur une période de dix ans. Deloitte anticipe un tassement de la croissance, et si les ventes ne faibliront pas, leur croissance tournera au ralenti, celles-ci ne dépasseront pas les 800 MMUSD par an.

2 SMS VERSUS MESSAGERIE INSTANTANÉE (MIM) OU LA VALEUR CONTRE LE VOLUME

En 2014, les MIM (messagerie instantanée sur mobile) représenteront plus du double du volume (50 milliards par jour) des messages envoyés par SMS, mais les SMS devraient engranger plus de 100 MMUSD de revenus en 2014, soit environ 50 fois les recettes agrégées de tous les services MIM en 2014. C'est à partir de 2014, soit environ 50 fois les recettes agrégées de tous les services MIM en 2014. C'est à partir de 2017 que les recettes issues des SMS devraient commencer à ralentir. Avec la croissance rapide du marché du haut débit et de la 3G en Afrique, la mutation vers les services «Data» est incontournable et amène les opérateurs télécoms à ajuster leurs modèles économiques afin de multiplier leurs sources de revenus, tout en protégeant leurs revenus actuels émanant des services voix et SMS.

3 STRATIFICATION DU MARCHÉ DES TABLETTES

Deloitte prévoit qu'au cours du premier trimestre 2014, la base installée de tablettes compactes (avec 8,5 pouces ou des écrans plus petits) dépassera pour la première fois la base de tablettes clas-

Télécoms, le top 5 des tendances

Le cabinet international d'audit et de conseil Deloitte vient de livrer sa dernière étude sur les 10 nouvelles tendances de consommation à observer cette année en Afrique dans les secteurs des télécoms, médias et technologies.

FINANCES PUBLIQUES

Contribution de 21 milliards de dollars US aux finances publiques par les opérateurs de réseau mobile en 2012, droits de licence compris, en croissance pour atteindre 42 milliards de dollars US d'ici 2020.



2012



2020

LA CONTRIBUTION DE L'ÉCOSYSTÈME DE LA MOBILITÉ AU PIB DE L'ASS

2012
60 Milliards USD
2020
119 Milliards USD

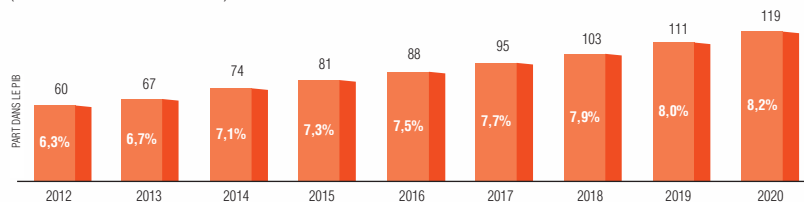


DU PIB
D'ICI 2020



60 milliards de dollars US du PIB en 2012, devrait atteindre 119 milliards de dollars US en 2020, soit 8% du PIB total de la région.

CONTRIBUTION DU SECTEUR DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE D'ICI 2020 (EN MILLIARDS DE DOLLARS US)



SOURCE : GSMA

des deux dernières années. La gamme croissante de tablettes conduit à des profils de consommateurs diversifiés. Les propriétaires des premières tablettes pouvaient acquérir une tablette de 500 dollars en complément d'un ordinateur portable. Cependant, le marché africain présentera une concurrence de plus en plus accrue au niveau du marché des tablettes «low cost».

4 LES PHABLETTES ONT ENCORE DE BEAUX JOURS DEVANT ELLES, MAIS LE PIC EST À L'HORIZON 2015

Les phablettes, ces smartphones à l'écran compris entre 5 et 6,9 pouces, représenteront un quart des ventes de smartphones, soit 300 millions d'unités en 2014. C'est le double du volume enregistré en 2013 et dix fois plus qu'en 2012. Les recettes générées par les phablettes devraient se chiffrer à 125 MMUSD, avec un prix moyen de vente de 415 dollars, soit environ 10% de plus que les smartphones dans leur ensemble, mais cet élan devrait rapidement retomber pour se tasser en 2014 ou 2015 et plafonner à 30-40% du marché global des smartphones.

5 LA VOD SANS FIL EXPLOSE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Deloitte prévoit qu'en 2014, le nombre d'utilisateurs de vidéos à la demande (VOD) en Afrique subsaharienne (ASS) augmentera d'environ un million d'utilisateurs, en dépit du manque d'infrastructures à haut débit dans la région. Les utilisateurs pourront sélectionner des films, des programmes TV et des clips courts à partir d'un catalogue de plusieurs centaines de titres, qui seront ensuite jouer à la demande, typiquement sur des postes de télévision. Ce comportement sera équivalent à celui qui a lieu dans des millions de foyers équipés avec du haut débit à travers le monde. Cependant, dans le contexte de l'Afrique subsaharienne, le contenu VOD sera lu sur des enregistreurs vidéo numériques (DVR) alors que les fichiers auront été distribués principalement via des liaisons satellites, et pour quelques ménages via une transmission numérique terrestre.

siques (9 pouces et plus). À la fin du premier trimestre 2014, nous nous attendons à ce que la base de tablettes compactes atteigne les 165 millions d'unités, légèrement supérieure à la base de tablettes classiques, avec 160 mil-

lions d'unités. La hausse des ventes de tablettes compactes est accompagnée d'une stratification de la base des tablettes qui serait similaire ou même plus importante que celle qu'a connu le marché des smartphones au cours

Interview



DOGAD DOGOU

Président du Club Africa Small & Middle Business

La diaspora africaine crée son réseau économique

Les ÉCO : Quelles sont les missions du Club Africa Small & Middle Business

Dogad Dogoui : Ce club a été créé à Paris en septembre 2012 par des entrepreneurs de la diaspora africaine. Nous nous sommes rendus compte des potentiels de développement du continent, notamment des nombreuses opportunités qu'elle offre aux petites et moyennes entreprises. Notre objectif est de répondre aux besoins d'accompagnement et de support auxquels font appel ces PME, pour s'ancrer dans le paysage durablement. Pour certaines, il s'agit de passer de l'informel au formel, pour d'autres de se donner les moyens de leurs ambitions et croissances. Sur ce dernier aspect, nos interventions portent sur l'accès au financement, la formation ainsi que la recherche de partenariats pour des développements internationaux au profit des PME exportatrices. Notre approche est donc d'abord de favoriser les échanges et commerces inter-

africains entre les PME du continent, créer les conditions d'arrimage aux marchés émergents. Nous sommes convaincus que les PME africaines sont la solution aux problématiques d'emplois en Afrique et de création de richesses.

L'accès au financement est un des défis majeurs de l'entrepreneuriat en Afrique. Qu'est-ce qui est fait dans ce sens ?

Il est vrai que la problématique du financement à un aspect structurel pour les PME africaines. Pour la dépasser juste-

En encourageant la création de PME, l'Afrique résoudra les problématiques de l'emploi.

ment, un premier fonds africain de garantie de 450 MUSD a été mis en place par la Banque africaine de développement il y a un peu plus d'une année. Il a été rapidement absorbé, justifiant

d'un grand besoin sur le continent en outils et instruments d'accompagnement à l'accès au financement. Dans ce contexte, nous nous donnons une mission d'accompagnateur, de facilitateur et de créateur de business au profit des PME africaines.

En quoi consiste le Forum SMB Africa et qu'est-ce qui a motivé ce projet ?

Je tiens tout d'abord à souligner que c'est le CRI de Casablanca qui a monté cet événement et l'a financé en partie. L'idée de cet événement m'est venue presque naturellement. Je suis né en Côte d'Ivoire, je suis Africain et je reste convaincu qu'aujourd'hui je peux faire beaucoup pour l'Afrique en mettant mon réseau à la disposition de mon continent. Les PME africaines ont besoin d'accompagnement. En créant cette plateforme, c'est à la fois le cabinet Africa SMB, un forum et une plateforme B to B que nous mettons à leur disposition, l'on peut y retrouver un espace qui unit les PME du monde à l'Afrique pour faire en sorte que tout le monde s'intéresse à celle-ci. Ce sont ces structures qui sont créatrices

d'emplois. La croissance inclusive se fait à partir de l'emploi que tout ceci crée, or aujourd'hui on note un démembrement des PME qui ont besoin de bénéficier d'un transfert de compétences.

Quels apports ce forum constitue-t-il pour les PME participantes ?

Ce forum vient mettre en exergue une vingtaine d'années d'expérience sur l'internationalisation des PME. Ceci dans le but de leur transférer du savoir-faire et accompagner les PME africaines qui ont un besoin de financement, de garanties et autres. Le message que nous voulons faire passer consiste à expliquer aux PME qu'une petite entreprise peut obtenir un marché de niche et être active à l'export. Il existe sur le continent africain des entreprises qui sont aujourd'hui à la recherche de partenaires. La meilleure démarche étant d'organiser cette recherche de partenaires, notamment grâce à cette plateforme qui est mise à leur disposition à travers le SMB Africa.

Quels sont les principaux secteurs d'activités concernés ?

40 grands secteurs d'activités seront présents. Le Maroc est représenté par des entreprises opérant dans l'eau, l'assainissement, l'électricité et les énergies renouvelables. Ceci sans oublier le secteur de la distribution. Les grands groupes seront aussi représentés dans le sens où plusieurs d'entre eux ont des PME qui sous-traitent. Je peux être un grand groupe et investir dans des PME. Le but étant de faire en sorte qu'à la fin du forum, nous organisons un accompagnement des PME africaines à travers des missions à l'export. Il y aura une équipe installée à Casablanca et une équipe à Abidjan et à Nairobi. Ce sont des gens qui iront en mission pour faire ce travail de networking. Pour les entreprises participantes, le paiement des frais de participation au forum leur permet d'adhérer par la suite à une plateforme de networking sur tout le continent africain.

●●●
L'objectif est de répondre aux besoins d'accompagnement des jeunes entrepreneurs africains qui souhaitent créer leur entreprise dans le pays d'origine.

L'opérateur de la semaine

EN PARTENARIAT AVEC



Centre Marocain de Promotion des Exportations

Buzzichelli Maroc, l'Afrique reste stratégique

● Le groupe opère depuis plusieurs années sur le marché continental. Il dispose de filiales très actives en Libye, en Mauritanie, au Cameroun et au Sénégal. Dans ce dernier pays, le groupe serait un candidat très sérieux au projet d'extension de la centrale électrique de Bel-Air, à Dakar.



Acteur majeur de la construction industrielle, Buzzichelli Maroc a fini par marquer sa présence dans les marchés subsahariens. L'enseigne opère aujourd'hui dans plusieurs économies du continent et dispose de représentations dans quatre d'entre elles, à savoir en Libye, au Sénégal, en Mauritanie au Cameroun. C'est justement dans ce dernier pays que la société marocaine a décroché l'un

de ses plus gros contrats, enregistrés ces deux dernières années, sur le continent. Il s'agit en effet de la réalisation, clé en main,

d'une centrale de cogénération de 15 MW dans la raffinerie de Limbe au nord-ouest de Douala. Buzzichelli Maroc n'est pas seule sur le coup. Le projet, qui devait être livré au second semestre de l'année écoulée, a été réalisé en

Le secteur de l'énergie a toujours été un des terrains d'intervention favoris du groupe.

groupement avec une société française, ICE (Ingénierie construction et énergie). En détails, le marché portait sur l'étude,

la fourniture, le montage et la mise en service de la centrale pour un montant de près de 500 MDH. Pour ce qui est de l'exécution du marché, Buzzichelli Maroc et sa filiale Buzzichelli International, basée à Paris, se sont assurées l'ensemble des achats liés aux travaux sur le site, tandis que l'étude et le montage électrique ont été confiés à Elcor, une autre filiale du groupe. Quant à la gestion des engins et de la base vie, celles-ci ont été assurées par une autre filiale spécialisée sur ce segment, Buzzichelli Logistics & Services. Le secteur de l'énergie a toujours été un des terrains d'intervention favoris du groupe. Le groupe serait également un candidat très sérieux au projet d'extension de la centrale électrique Bel-Air de Dakar, au Sénégal. En juillet dernier, c'est au Niger que l'enseigne a décroché un autre de ses plus gros marchés dans le continent. Cette fois-ci, c'est le secteur des mines qui est visé. Montant du deal: pas moins de 600 MDH. En Mauritanie, c'est pour l'extension de la centrale électrique diesel de la Société nationale industrielle & minière (SNIM) que la société marocaine a été sollicitée. Buzzichelli Maroc devrait en effet se charger de la conception de 2 groupes de production d'électricité d'une capacité, chacun, de 10 MW. ●

●●●
En juillet dernier, l'enseigne a décroché au Niger un autre de ses plus gros marchés dans le continent. Cette fois-ci, c'est le secteur des mines qui est visé. Montant du deal: pas moins de 600 MDH.



BIO
EXPRESS

Mehdi Zouhir,
PDG de Buzzichelli Maroc

Du haut de ses 45 ans, Mehdi Zouhir fait partie de cette nouvelle génération montante de dirigeants d'entreprises bien imprégnés par le contexte et la nécessité de s'ouvrir à d'autres horizons économiques, notamment africains. L'homme, à l'instar d'ailleurs de la plupart de membres de cette génération, est un produit de l'enseignement supérieur français. Après un baccalauréat obtenu au Lycée Lyautey en 1988, le jeune Marocain s'oriente vers un cycle d'ingénierie mécanique qu'il réussit à mener au niveau de l'INSA de Lyon. Il complètera cette formation par un second diplôme de troisième cycle, décroché, cette fois-ci, à l'École supérieure de commerce de Toulouse. Il y acquiert ses premiers réflexes de gestionnaire et fait ses premiers pas sur le chemin qui allait en faire, plus tard, le PDG d'un des leaders du secteur de la construction métallique. Ses premières expériences professionnelles se feront dans son pays d'accueil. Tout juste après son second diplôme, Mehdi Zouhir mettra ses compétences au service d'un cabinet de conseil en marketing industriel pendant deux ans. Il fera ensuite un bref passage dans le monde de l'enseignement, à l'École supérieure de l'aéronautique (une année), avant de prendre la grande décision de retourner au bercail. Nous sommes en 1995. Mehdi rentre définitivement au Maroc et intègre tout de suite les affaires familiales. Il contribuera à l'expansion des activités de Buzzichelli Maroc, tout en gravissant les échelons au sein de l'entreprise. ●

BLS, une filiale support

Dans le cadre de la maîtrise de l'ensemble de ses activités, Buzzichelli Maroc dispose depuis 2009 déjà d'une filiale dédiée à «la gestion de l'ensemble des moyens et engins nécessaires aux chantiers : grues, nacelles, camions, installations de chantiers, etc.». Buzzichelli Logistics & Services, puisque c'est d'elle qu'il s'agit, est installée à Mohammedia, dans l'une des principales bases travaux du groupe. «Compte tenu de notre parc d'engins et de la taille des chantiers actuels, il a été décidé de créer une entité qui a pour objectif l'amélioration de la disponibilité de nos engins tout en maîtrisant les coûts de maintenance», explique-t-on auprès du management du Buzzichelli Maroc.

EN PARTENARIAT AVEC 

Le marché de la semaine

Maroc-Côte d'Ivoire, la relance est entamée

● 26 accords de partenariat public-privé ont été signés en marge du Forum économique maroco-ivoirien. Si la plupart des partenariats sont d'ordre institutionnel, le business se taille une bonne part en termes de projets d'investissements. Banques, immobilier, pharmaceutique, TIC... tout y passe.

La deuxième étape de la tournée royale en région subsaharienne n'aura finalement pas déçu. Le forum économique qui a réuni, en milieu de semaine dernière, les opérateurs économiques du Maroc et de Côte d'Ivoire, a abouti à la concrétisation de 26 accords de partenariat. Parmi les aspects les plus significatifs concernés par ces accords figure évidemment cette volonté des deux parties d'encourager et de protéger réciproquement leurs investissements de part et d'autre. Un nouveau protocole, complétant l'accord signé lors de la précédente visite royale à Abidjan, a ainsi été paraphé. D'autres accords viennent renforcer les acquis institutionnels dans les relations économiques maroco-ivoiriennes. C'est le cas du protocole portant création du Comité mixte de mise en œuvre de l'accord de coopération en matière de pêche maritime et d'aquaculture, celui de promotion des investissements entre l'Agence marocaine de développement des investissements (AMDI) et le Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI), ainsi que l'accord de coopération entre Maroc Export et l'Association pour la promotion des exportations de



Côte d'Ivoire (APEX-CI). Le business a également eu sa part de nouveaux partenariats développés. Trois conventions de partenariat, portant sur divers projets de financement, ont été signés entre les trois principales banques marocaines – BCP, AWB et BMCE Bank – et le ministère de l'Économie et des finances de Côte d'Ivoire. Dans le secteur immobilier, Palmeraie Développement et le gouvernement ivoirien se sont engagés pour la construction de logements sociaux. Un mémorandum d'entente a également été conclu pour l'implantation d'un complexe de transformation et de valorisation de poisson pélagique du groupe Uni-

mer sur le marché ivoirien. Dans le domaine pharmaceutique, la société Cooper Pharma Maroc, quant à elle, mise sur la réalisation d'une unité industrielle de production de médicaments. D'autres secteurs, allant du tourisme aux technologies de l'information et de la communication en passant par les mines, ont également été concernés par ces nouveaux partenariats. ●

FICHE PAYS CÔTE D'IVOIRE

Taille

23,3 millions de consommateurs potentiels

Monnaie

Franc CFA

PIB

24 milliards de dollars

Croissance PIB

8,7% en 2013, 8,2% en 2014

Région économique

Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA)

Doing Business 2013 :

167e mondial sur 173 pays (153e au DB2013)

Risque pays

Une reprise dynamique favorisée par la stabilisation : La dynamique de croissance enclenchée en 2012 par l'économie ivoirienne, grâce au retour de la stabilité politique, devrait se poursuivre en 2014. L'activité devrait se maintenir à un niveau élevé, toujours soutenue par les dépenses publiques d'infrastructure, l'investissement privé et la consommation des ménages. L'agriculture devrait tirer profit de la réforme de la filière café-cacao initiée en 2012. La production pétrolière devrait continuer à croître avec l'ouverture de nouveaux puits (la fin des travaux de maintenance a permis son redressement en 2013). La construction de plusieurs centrales thermiques favorise le développement de la capacité de production électrique. Sur le plan des réformes, des progrès notables ont été accomplis, en particulier, dans le sens du renforcement des secteurs du cacao et de l'énergie et d'une amélioration du climat des affaires. Cependant, malgré les efforts accomplis en la matière, le climat des affaires reste difficile et les infrastructures publiques déficientes. Le décollage économique de la Côte d'Ivoire restera également tributaire d'efforts d'investissement à déployer dans le domaine de la formation, du développement du secteur financier, de la diminution des inégalités sociales et d'une stabilisation durable de la situation politique et sécuritaire.




Le groupe BMCE Bank développe son réseau d'experts à travers Bank of Africa dans 19 pays du continent

BMCE BANK
NOTRE MONDE EST CAPITAL



Vue du Cameroun



BILLET

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

Baisse des prix attendue

Fin du monopole de Cimencam, filiale du français Lafarge. Depuis la mi-février et l'entrée en service du marocain CIMAF, il y a deux cimentiers et trois usines. D'ici peu, le nigérian Dangote Cement va démarrer son usine de Douala. De bonnes nouvelles pour le secteur. D'une part, la stabilité des prix, à défaut de leur baisse par le développement de la concurrence qui arrive enfin sur le marché. Jeudi dernier, lors du lancement de l'usine de Douala, les responsables de CIMAF ont indiqué que le prix du sac de ciment de 50 kg à la sortie de cette usine est de 4.289 FCFA (8,6 dollars), soit moins que le prix pratiqué par la concurrence, qui est d'environ 4.500 FCFA (9 dollars). Et l'on s'attend à de nouvelles baisses avec l'arrivée de Dangote Cement. D'autre part, l'on espère la disparition du problème de pénurie qui fait des bonnes affaires des détaillants. En de tels moments, l'on a par exemple signalé des commerçants vendant le sac de ciment de 50 kg à 8.500 FCFA (17 dollars). C'est ici que les pouvoirs publics sont interpellés pour jouer pleinement leur rôle et faire respecter les prix homologués. Enfin, l'on s'attend à ce que cessent ces importations massives de ciment, pas toujours de bonne qualité et pas toujours aux normes camerounaises, qui inondent les marchés depuis que la crise du ciment a commencé. C'est dire si l'entrée en fonction de cette nouvelle cimenterie apportera plus que les 500.000 tonnes qu'elle produira par an...

CIMAF Cameroun vend ses premiers sacs de ciment

● Depuis deux semaines, le ciment produit par la filiale locale du groupe Addoha à Douala est disponible sur le marché.

C'est depuis la semaine du 17 au 23 février derniers que les premiers sacs de ciment sortant de l'usine de Ciment de l'Afrique (CIMAF) de Douala sont disponibles sur le marché camerounais, en particulier dans les principales villes que sont Douala, Yaoundé et Bafoussam. Le tout nouveau directeur général de CIMAF Cameroun, le Français Patrick David indique cependant que la quantité mise sur le marché au cours de cette première semaine est assez modeste en attendant que l'usine atteigne son rythme de croisière. «*Notre broyeur est opérationnel depuis le mardi 18 février 2014. Vous savez, quand on met un broyeur en marche, on doit s'assurer qu'il fonctionne normalement*», explique-t-il avant d'ajouter que «*le premier essai s'est déroulé sans problème*». Qu'à cela ne tienne, l'on sait que CIMAF Cameroun est construite pour produire 500.000 tonnes de ciment par an, avec la possibilité de doubler cette production si les circonstances venaient à le permettre. Patrick David s'exprimait au cours d'une visite de presse organisée le jeudi 27 février 2014 par l'entreprise pour confirmer le démarrage effectif de ses activités. À cette occasion, Jaouad Ouazzan, le directeur d'usine a indiqué que cette structure dispose pour ses débuts de deux ensacheuses d'une capacité horaire de 120t chacune. «*Elle a également deux silos permettant de faire des stockages intermédiaires et de veiller à ce qu'il n'y ait pas de rupture de stocks*», a-t-il ajouté. L'on a également appris que ladite usine occupe 6 hectares (ha) sur les 10 ha de terrain mis à la disposition de cette filiale du groupe Addoha par l'État du Cameroun,



et qu'elle emploie actuellement quelque 200 personnes, soit 80 en emplois directs et 120 en emplois indirects. Des caractéristiques qui rejoignent celles qui avaient déjà été communiquées le 18 décembre 2013 lorsque les responsables de la société avaient organisé une conférence-débat avec les professionnels camerounais du secteur des BTP, en tant que principaux participants, histoire de recueillir au préalable les préoccupations des utilisateurs du ciment avant l'entrée en service de l'usine. Au cours de ces échanges, CIMAF Cameroun avait indiqué qu'elle avait fait construire sur la rive gauche du Wouri un entrepôt où les clients pourront se ravitailler, évitant ainsi de perdre du temps dans la traversée de l'unique pont du Wouri caractérisé par de

●●●
Cimaf Cameroun a une capacité de production de 500.000 tonnes de ciment par an.

célèbres embouteillages, qui risquent d'ailleurs de s'aggraver avec la construction en cours du deuxième pont à quelques mètres du premier. «*Jusqu'à ce que les travaux de construction du second pont sur le Wouri s'achèvent, cet entrepôt sera là pour faciliter les transactions et éviter à nos clients de traverser systématiquement le pont et ses embouteillages pour se ravitailler*», avait indiqué à ce sujet un cadre de la cimenterie lors de ces échanges. Retardée par une viabilisation du sol finalement plus longue que prévue, l'entrée en service de CIMAF Cameroun va porter la capacité de production de ciment dans le pays à environ deux millions de tonnes par an, car le marché est déjà occupé par Cimencam (Cimenterie du Cameroun), filiale du français Lafarge, qui, avec ses deux usines de Douala et Figuil, produit environ 1,5 million de tonnes par an. Cette production totale devrait même passer très bientôt à trois millions de tonnes dès l'entrée en service de l'usine de Dangote Cement, qui est actuellement en phase de finition à Douala et qui produira un million de tonnes dans un premier temps. Par ailleurs, d'autres cimenteries sont en construction ou en projet. Cimencam entend construire sa troisième usine à Nomayos près de Yaoundé, tandis que deux autres usines sont annoncées à Limbé dans le sud-ouest du pays, sur la côte atlantique. Tous ces projets sont nés à la faveur du lancement de nombreux grands chantiers routiers, énergétiques et immobiliers qui, selon le ministère de l'Industrie, vont porter la demande en ciment à 8 millions de tonnes d'ici 2016.

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