

**LES**  
inspirations

# ÉCO • AFRIQUE

## Marsa Maroc en lice pour l'exploitation du terminal de Kribi

### CAHIER DE L'INTÉGRATION

RAM face au dilemme intra-africain **P. 22**

### ENTRETIEN

Mohamed Bennani, PDG du groupe Bank of Africa **P. 23**

### L'OPÉRATEUR DE LA SEMAINE

10 Rajeb peaufine sa stratégie **P. 24**

### LE MARCHÉ DE LA SEMAINE

La Tunisie redémarre, mais avec incertitude **P. 25**







BILLET

Safall Fall  
s.fall@leseco.ma

## «Ma-terre» première

L'Afrique devrait reprendre en main ses intérêts dans le négoce mondial des matières premières. Le paradoxe dure depuis des siècles: le continent est le premier fournisseur du monde en produits de base et n'a, pourtant, aucun pouvoir de décision ni d'influence sur la fixation des cours régissant le commerce de ces ressources sur les places financières internationales. Pire, le comble de ce paradoxe veut en effet qu'à chaque fois que ces négociants qui tiennent en otage le continent décident, au gré de leur humeur, de spéculer sur les prix des matières premières, les économies africaines sont à chaque fois les premières à en pâtir. Encore une fois, il aura fallu qu'un autre fasse le travail à notre place. L'Allemagne a en effet exprimé sa volonté de se positionner en «courtier honnête» des matières premières africaines, pour aider le continent à profiter des retombées de ses propres ressources. Non sans quelques intérêts, bien sûr. Aujourd'hui, des décideurs du continent commencent à prendre conscience de cette supercherie...un peu trop tard, me semble-t-il. Quelques initiatives ont également vu le jour ou sont en train d'être mises en place, de façon encore très isolée. En Tanzanie, par exemple, un projet d'étude de faisabilité pour la création d'une Bourse des matières premières a été récemment lancé. Cette tendance est certes positive, mais il nous faudra plusieurs décennies pour renverser une logique vieille de plusieurs siècles. ●



## Attijariwafa Bank, bon cru 2013

Les filiales africaines de la banque marocaine ont encore été au rendez-vous de la performance à la fin de l'exercice 2013. Attijari Bank Tunisie reste ainsi le premier contributeur au RNPG du groupe bancaire, avec un apport de quelque 290 MDH pour une part de 7%. La filiale tunisienne du groupe a connu une croissance soutenue des dépôts et des crédits (+13% et +5% respectivement) entre 2012 et 2013, ainsi que des parts de marché de 9,6% pour les dépôts et de 8,0% pour les crédits, à fin décembre 2013. La filiale tunisienne est suivie par la sénégalaise CBAO qui affiche une contribution à hauteur de 121 MDH au RNPG, soit une part de 3%. Elle est talonnée par le Crédit du Congo qui a contribué, quant à elle, à hauteur de 2,6% aux résultats du groupe avec 107 MDH.

## Le Tchad sur le bon trend

Le taux de croissance du PIB du Tchad devrait culminer à plus de 10% en 2014, contre 3,6% l'an dernier, grâce au niveau élevé des cours du brut, à la mise en service de nouveaux projets pétroliers et au dynamisme de la production agricole. C'est ce qui ressort d'un bilan de l'économie tchadienne effectué par le FMI. L'institution financière mondiale note que le pays a fait des progrès tangibles dans le développement des infrastructures -notamment la construction d'écoles, d'hôpitaux et de routes- et dans la diversification de l'économie. Par ailleurs, le revenu par habitant du Tchad a plus que doublé depuis le démarrage de la production pétrolière en 2003.

## La BAD finance une université virtuelle au Sénégal

Le groupe de la Banque africaine de développement (BAD) et le gouvernement du Sénégal ont signé, le 27 mars 2014 à Dakar, un accord de prêt de 3,38 millions d'unités de compte (soit près de 2,5 milliards de francs CFA) pour le financement du Projet d'appui à l'université virtuelle du Sénégal (PAUVS). Ce projet vient s'ajouter à la longue liste des opérations financées par la BAD au profit du Sénégal, portant ainsi le portefeuille à 13 opérations actives pour le guichet public. Cela représente un niveau d'engagements net de plus de 2277 millions d'unités de compte (UC), soit environ 167,3 milliards de FCFA. Le projet vise à contribuer à une croissance plus inclusive se traduisant par l'égalité de traitement et d'opportunités.

## 5,8 milliards de dollars

c'est le montant total des investissements de la Banque mondiale liés aux projets de facilitation des échanges en 2013.



## Quatre pays africains parmi les nouveaux pays émergents

L'assureur-crédit Coface a intégré quatre pays africains dans sa liste des dix nouveaux pays émergents qui pourraient très vite prendre le relais des BRICS. Il s'agit du Kenya, de la Tanzanie, de la Zambie et de l'Éthiopie. Avec le Bangladesh, ces pays forment le groupe des économies du Sud avec un fort potentiel de croissance, mais caractérisés par un environnement des affaires très difficile voire extrêmement difficile. Coface propose également un second groupe de pays, le Pérou, les Philippines, l'Indonésie, la Colombie et le Sri Lanka (PPICS), caractérisés par leur potentiel de croissance économique, avec un environnement des affaires beaucoup plus favorable que dans le premier groupe.





**16 081 collaborateurs | 3 197 agences | 6,8 millions de clients**

Numéro 1 de la collecte d'épargne au Maroc

Numéro 1 du financement de l'économie au Maroc

Numéro 1 de l'investissement bancaire et des activités de marché au Maroc

التجاري وفا بنك  
**Attijariwafa bank**

## Attijariwafa bank, une multinationale panafricaine





# Cahier de l'intégration

## RAM face au dilemme intra-africain

● La compagnie veut s'attaquer à l'intra-africain pour parachever son nouveau positionnement. Un projet de création d'une nouvelle compagnie en commun avec d'autres transporteurs est à envisager, mais l'expérience RAM/Air Sénégal est encore fraîche dans les mémoires.

Royal air Maroc (RAM) est décidément résolue à marquer son nouveau positionnement. Hier, en marge d'une visite, les responsables du pavillon national ont une nouvelle fois réitéré sa vocation «naturellement africaine», désormais bien mise en avant à toutes les occasions de communication. Sur le volet opérationnel, au-delà de l'objectif de faire de Casablanca un hub pour les liaisons reliant l'Europe au continent, la nou-

velle stratégie de RAM vise également à faire sa place sur le volet intra-africain. À ce propos, justement, le transporteur se dit en négociations avec plusieurs autres compagnies du continent. Objectif: concrétiser un partenariat qui lui permettrait de déployer ses ailes sur le créneau intra-africain. «*Nous n'avons pas d'architecture précise au moment où je vous parle, mais nous avons été sollicités par plusieurs compagnies nationales et réfléchis-*



sons sur un projet de développement en commun dédié aux destinations africaines locales», déclare Driss Benhima, le PDG de RAM. Le fait est que la compagnie est devenue très frieuse à l'idée de développer des partenariats avec des compagnies subsahariennes, généralement de tailles petites à moyennes. Cette prudence quant à se lancer dans des partenariats internationaux provient, évidemment, de l'expérience de partenariat RAM/Air Sénégal, finie en queue de poisson. «*Nous ne comptons plus sur les expériences de taille*

tchadienne. Le transporteur dessert aujourd'hui un total de 30 destinations dans le continent, toutes reliées au hub casablancais. Il faut en effet savoir que 40% des 6,2 millions de passagers transportés en 2012 par la compagnie l'ont été en continuation vers l'Europe, via 290 possibilités de connexion aérienne avec les destinations du Vieux continent via Casablanca.

### Panafricain

Dans un contexte global de hausse du trafic sur le marché africain et d'accentuation de la concurrence avec l'arrivée de nouveaux transporteurs, RAM se trouve devant la nécessité d'assumer ce positionnement panafricain pour ne pas être «larguée». Le continent contribue à hauteur de 25% au chiffre d'affaires de la compagnie, un pourcentage non négligeable. La compagnie compte également jouer sur

l'image: le personnel navigant commercial devrait voir, à partir de cette année, l'intégration d'une centaine de profils subsahariens. Sur le segment cargo, la compagnie est aussi en train de réfléchir à des possibilités de développement de son offre vers le continent. La combinaison «routier-aérien» est déjà en discussion avec la Société nationale de transport et logistique, entre autres projets.

### Développement de l'offre

En attendant de trouver le bon partenaire, la compagnie marocaine mise sur le renforcement de sa flotte actuelle pour accompagner son nouveau positionnement africain. La dernière desserte ajoutée à la carte du réseau est Ndjamena, la capitale

POUR VOS  
CARTES DE VŒUX  
PENSEZ À NOS ENFANTS

SOS VILLAGES  
D'ENFANTS  
MAROC



Les modèles sont visibles sur notre site Internet :  
[www.vesosmaroc.org](http://www.vesosmaroc.org)

Contactez-nous au 05 22 77 72 85 ou par mail sur  
[dcf@vesosmaroc.org](mailto:dcf@vesosmaroc.org)





## MOHAMED BENNANI

PDG du groupe Bank of Africa

«*La maîtrise de nos charges financières et d'exploitation figurent parmi nos impératifs*»

● **Bank of Africa planche sur le déploiement de son plan triennal 2013-2015. Ses investissements futurs sont désormais orientés vers de nouveaux projets d'implantation sur des marchés à fort potentiel.**

### **Les ÉCO : Quelles sont les priorités pour les prochains exercices ?**

**Mohamed Bennani :** La maîtrise et le contrôle de nos charges financières et d'exploitation figurent parmi nos impératifs. C'est une des priorités du groupe depuis bientôt 1 an déjà, dans le cadre de notre plan triennal 2013-2015. C'est le cas également pour le coût du risque sur lequel, d'ailleurs, nous avons observé beaucoup d'améliorations durant l'exercice 2013, qui est la première année de mise en œuvre du plan d'activités triennal. Notre coefficient d'exploitation s'est également amélioré, impactant assez positivement le produit net bancaire du groupe.

### **Comment appréciez-vous l'évolution du risque au sortir de l'exercice 2013 ?**

Nous avons en effet observé un risque politique important dans un pays de l'UEMOA que je ne préciserai pas, constituant près

de 60% de nos dotations en provisions. Nous avons, par ailleurs, repris une croissance saine sur le marché ivoirien -de près de 10%- et l'ensemble du système bancaire du pays est en train de suivre ce même trend. Les perspectives sont donc très positives sur ce marché qui, récemment encore, a connu d'importantes perturbations politiques. Je pense que la crise est désormais derrière nous sur ce marché.

### **Comment comptez-vous concilier «maîtrise des charges» et «projets d'expansion» ?**

Nous considérons la croissance comme de l'investissement. Nous comptons, justement, orienter nos investissements futurs dans de nouveaux projets d'implantation sur des marchés à fort potentiel. C'est le cas de BOA-Togo, par exemple. Il nous faudra en effet certainement deux à trois ans pour rentabiliser cette opération. Nous avons

également mené plusieurs autres projets de développement dans la région. Le challenge sera de trouver un «mix» intelligent entre le contrôle de nos charges et nos investissements de croissance, afin que le groupe puisse continuer à faire croître ses activités dans la région.

### **Vous avez récemment conclu un partenariat avec la Banque ouest-africaine de développement (BOAD). Vous vous donnez un nouveau rôle dans la région de l'UEMOA ?**

C'est tout à fait cela. Vous savez aussi bien que moi qu'il existe encore d'importants défis structurels à relever pour les économies de la région, fortement liés à leur développement économique. C'est le cas pour le secteur des infrastructures, par exemple, sur lequel nous observons encore un grand déficit. C'est justement pour accompagner tous ces challenges que nous avons décidé de créer BOA Capital, la

banque d'affaires du groupe, en synergie avec BMCE Capital, et avons également développé ce partenariat avec la BOAD dans le but de multiplier le financement de projets de développement au profit des pays de la zone UEMOA.

### **Quelles sont, justement, les ambitions de BOA Capital ?**

Les activités de BOA Capital ne se limiteront pas uniquement aux projets de financement lancés dans les pays où nous sommes déjà implantés. Elle pourra en effet participer à des projets de montage financier, même dans les régions où nous ne sommes pas encore présents, à chaque fois que l'importance du projet le justifie. C'est le cas par exemple pour le marché éthiopien où nous venons de nous implanter. C'est un marché immense de près de 90 millions d'habitants, où la demande en projets d'investissement devrait très vite se développer, notamment dans le secteur des infrastructures. Nous sommes également présents au Kenya, qui dispose de l'un des marchés financiers les plus matures du continent. Nous nous intéressons également à l'Afrique australe, avec le Mozambique en particulier; à Madagascar aussi, où il y a encore beaucoup de choses à faire.



**Le groupe assume parfaitement son positionnement panafricain et son rôle de contribution à la croissance du taux de bancarisation dans la région. Il est en discussions avancées avec plusieurs institutions financières dans la région.**

### **Tout en vous maintenant, évidemment, dans la croissance de vos activités de banque conventionnelle...**

Absolument. Nous comptons poursuivre l'expansion de nos activités de banque commerciale, tout en nous impliquant davantage dans le financement de projets de développement, notamment dans le secteur des infrastructures de transport. Le groupe assume parfaitement son positionnement panafricain et son rôle de contribution à la croissance du taux de bancarisation dans la région. Nous sommes d'ailleurs en discussions avancées avec plusieurs institutions financières dans la région. Cela concerne, en tout, une quinzaine de projets d'implantation à concrétiser à terme, dans toutes les régions du continent. ●

# L'opérateur de la semaine

EN PARTENARIAT AVEC



Centre Marocain de Promotion des Exportations

## 10 Rajeb peaufine sa stratégie

● L'industriel marocain devrait réaliser cette année un chiffre d'affaires prévisionnel de 15 MDH à partir des marchés subsahariens. L'ambition est de maintenir le trend à un minimum de 30% du CA global à l'export. Un projet industriel est en réflexion.



Surfant sur la vague du boom immobilier qui caractérise actuellement la plupart des marchés du continent, 10 Rajeb assoie de plus en plus ses ambitions continentales. D'abord les chiffres : l'industriel spécialiste des portes, placards et meubles de cuisine en bois (Certification PEFC), s'attend cette année à un chiffre d'affaires prévisionnel en hausse sur le marché du continent, estimé à quelque 15 MDH, pour un total réalisé à l'export de 30 MDH. La société compte bien maintenir ce trend. «*Nous ambitionnons de réaliser, à*

*terme, un minimum de 30% de notre CA à l'export à partir des marchés subsahariens*», projette Vassilis Koufiotis, directeur général de 10 Rajeb. Cet enthousiasme sur le marché africain est justifié par la maturité croissante du secteur de l'immobilier et des constructions, en l'occurrence de la filière des équipements sur laquelle 10 Rajeb est aujourd'hui bien positionnée. La société réfléchit d'ailleurs déjà à la vitesse supérieure de sa croissance sur le continent. La prochaine étape devrait être l'investissement, à travers la construction d'une usine industrielle dans un des

marchés de la région. «*C'est une idée que nous mûrissons de plus en plus. D'ici 2015, nous prendrons une décision importante par rapport à ce projet*», explique le dg de 10 Rajeb.

### Prospections

L'évolution de la demande sera déterminante dans cette prise de décision. L'enseigne poursuit d'ailleurs très régulièrement des missions de prospection sur les marchés subsahariens, en «solo» ou dans le cadre de celles organisées par Maroc Export. «*Cet organisme a contribué d'ailleurs à 90% de nos réalisations sur les marchés du continent, grâce à leur accompagnement*», rappelle Koufiotis. Les clients de 10 Rajeb dans la région sont pour la plupart des opérateurs immobiliers locaux, marocains, mais également européens. L'enseigne opère aussi sur le segment des particuliers. Elle s'appuie, pour la distribution de ses produits, sur le réseau commercial d'un important partenaire basé au Sénégal et qui opère sur plusieurs marchés de la région (Mali, Burkina Faso, Bénin, Niger, Congo Brazzaville, etc). Il faut noter qu'avant d'être un débouché commercial, l'Afrique est d'abord une source de matière première pour 10 Rajeb. La société s'approvisionne au Cameroun et en Côte d'Ivoire pour certaines variétés de bois. ●



**L'enseigne mène très régulièrement des missions de prospection sur les marchés subsahariens, en «solo» ou dans le cadre de celles organisées par Maroc Export.**



POINT DE VUE

**Vassilis Koufiotis,**  
directeur général de 10 Rajeb

Installé au Maroc depuis 1994, Vassilis Koufiotis présente un profil particulier à plusieurs égards, mais d'abord de par son parcours assez atypique. Issu d'une formation en ingénierie des télécoms, rien ne prédestinait ce Grec, marié à une Marocaine, à se convertir un jour au secteur industriel, encore moins à celui du bois. Un changement radical, à 180°, que l'homme justifie par son sens élargi des affaires et son envie quasi-permanente de découvrir de nouveaux horizons. «*J'ai assisté au démarrage de 10 Rajeb, ce qui m'a permis de découvrir cette activité que je ne connaissais pas et de m'y former, parallèlement. Quand on a de bonnes bases au départ, c'est toujours facile de s'adapter aux nouveaux défis*», commente-t-il. L'homme avoue tout de même quelques difficultés à faire ses premiers pas, aussi bien dans un pays étranger pour lui qu'était alors le Maroc que dans un secteur qui lui était complètement inconnu jusque-là. «*C'était difficile au début, mais j'ai bénéficié d'un bon encadrement*». L'homme est polyglotte - 5 langues étrangères - et est convaincu de l'importance du facteur culturel dans les relations d'affaires. Il pense que c'est l'un des fondamentaux pour la réussite des affaires, surtout en terres africaines. Koufiotis est aujourd'hui à la tête de 10 Rajeb, une société qui, elle aussi, est partie de zéro. Elle a démarré ses activités en 1996 dans la fabrication des portes et placards en bois. Elle opérait à partir d'un premier site industriel à Lissasfa, avant de déménager, en 2005, vers un nouveau site sur la route d'El Jadida, sur 10 hectares de superficie. 10 Rajeb est certifié ISO et PEFC (Gestion des forêts). ●

### Le plus de Maroc Export

En Afrique et à l'instar des différents pays du monde, le manque de moyens pour se doter de logements à bas prix a poussé les décideurs à penser à la construction du logement social. Plusieurs pays africains sont particulièrement intéressés par l'expérience du Maroc qui a connu un franc succès dans ce domaine. Ceci a donné l'occasion à certaines entreprises marocaines d'acquiescer des parts de marchés africaines. L'expertise marocaine prouvée dans ledit domaine pousse les donneurs d'ordres à leur faire confiance. Les possibilités sont encore énormes dans ce secteur et ceci pourra se faire par le biais des grands propriétaires du foncier et d'organismes publics concernés tel que l'APIX au Sénégal par exemple, ou bien directement par le ministère chargé de l'Habitat dans le pays en question. Ces opérations permettront, par la même occasion, de contribuer à l'exportation des matériaux de construction du Maroc pour être utilisés par ces entrepreneurs. Maroc Export organise régulièrement des rencontres entre les décideurs africains de ce secteur et les opérateurs marocains, à l'occasion de différentes manifestations économiques tenues aussi bien au Maroc qu'à l'étranger.



EN PARTENARIAT AVEC 

## Le marché de la semaine

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

	2009	2010	2011	2012	ÉVOL. MOY. 09/13	JAN. AOÛT 12	JAN. AOÛT 13	ÉVOL. 13/12
Importations	1824726	2141839	2280163	2078025	4,99%	2078025	1860707	-10,46%
Part dans les importations globales (%)	1	1	1	1	-	1	0	-
Exportations	730430	1208405	902988	1048590	18,76%	1048590	718524	-31,48%
Part dans les exportations globales (%)	1	1	1	1	-	1	0	-
Solde	-1094296	-933434	-1377175	-1029435	2,53%	-1029435	-1142184	10,95%

SOURCE : OFFICE DES CHANGES

FICHE PAYS  
TUNISIE**Taille**

10,9 millions de consommateurs potentiels (2011)

**Monnaie**

Dinar tunisien

**PIB**

48,3 milliards de dollars

**Croissance PIB**

2,8 en 2013, 4% en 2014 (prévisions)

**Région économique**

Union du Maghreb arabe

**Doing Business 2013:**51<sup>e</sup> mondial sur 189 pays (49<sup>e</sup> au DB2013)

# La Tunisie redémarre, mais avec incertitude

● L'économie du pays se relève progressivement. Pour l'année en cours, la croissance de l'économie devrait être de 4% selon les dernières actualisations du Panorama risques pays de Coface. De nombreuses incertitudes persistent néanmoins.

Les dernières actualisations de la cartographie du risque, élaborée par Coface, leader mondial de l'assurance risques, confirment le pays dans sa tendance au redémarrage économique, mêlée cependant à quelques incertitudes liées à l'environnement international. Pour 2014, l'économie devrait en effet croître de 4%. Cette croissance devrait se fonder sur le développement des industries manufacturières et des services, mais également, de façon plus modérée, du secteur agricole. Les experts de Coface prévoient toutefois un «repli limité du secteur non manufacturier» qui ne devrait pas avoir de lourd impact sur la dynamique économique du pays. Le tourisme reste encore en pleine incertitude, malgré une détente de la situation politique et sociale. Sur

le volet des échanges commerciaux, la Tunisie reprend du poil de la bête par rapport au flux de ses exportations, en dépit d'un contexte local et international - «instabilité politique et sociale et situation économique morose en Union européenne» - encore peu favorable à la croissance des expéditions du pays vers les marchés étrangers. Dans le sens

inverse, les approvisionnements du pays en ressources énergétiques pèsent fortement sur les importations, à hauteur, de 15%.

**Demande intérieure**

Le pays peut compter sur sa demande intérieure, qui demeure vigoureuse. Une amélioration de 5% a été constatée sur le niveau de la consommation et des

investissements. La problématique budgétaire demeure par ailleurs bien réelle. «En raison de mesures d'austérité, le déficit budgétaire pourrait légèrement se tasser en 2014, mais une discontinuité de la politique fiscale est possible du fait de la perspective d'un nouveau gouvernement», explique la Coface. Une augmentation de la dette publique du pays, «déjà supérieure, en part du PIB, à la moyenne des pays émergents comparables», est enfin constatée. ●

**Risque pays**

**Des tensions sociopolitiques et défis socioéconomiques :** Les élections d'octobre 2011 à l'Assemblée constituante ont donné une majorité relative au parti islamiste-conservateur Ennahda et abouti à la formation d'une coalition avec deux partis laïcs, le poste de Premier ministre, le plus important, revenant à Ennahda. Après l'assassinat en février 2013 d'une figure de l'opposition laïque, un nouveau gouvernement de transition a été formé, toujours à dominante islamiste-conservatrice. Fin juillet 2013, le meurtre d'un député de l'opposition a déclenché une crise politique profonde, mais les dissensions au sein de la classe politique retardent l'adoption d'un projet de Constitution consensuel et la tenue des élections législatives et présidentielle, reportées courant 2014. À l'issue de celles-ci, le plus probable est la formation d'une nouvelle coalition composée d'islamistes et de laïcs, mais le prochain gouvernement éprouvera les mêmes difficultés à mettre en œuvre un programme économique à tendance libérale. Confronté à une mouvance islamiste radicale et violente, le pouvoir a prolongé l'état d'urgence jusqu'en juin 2014 et il continuera à faire face à de multiples défis sociaux et économiques ainsi qu'aux attentes de la population en la matière, suscitant grèves et mouvements sociaux.

**Attijariwafa bank**

partenaire de votre dossier Afrique

التجاري وفا بنك  
Attijariwafa bank

# Vue du cameroun



BILLET

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

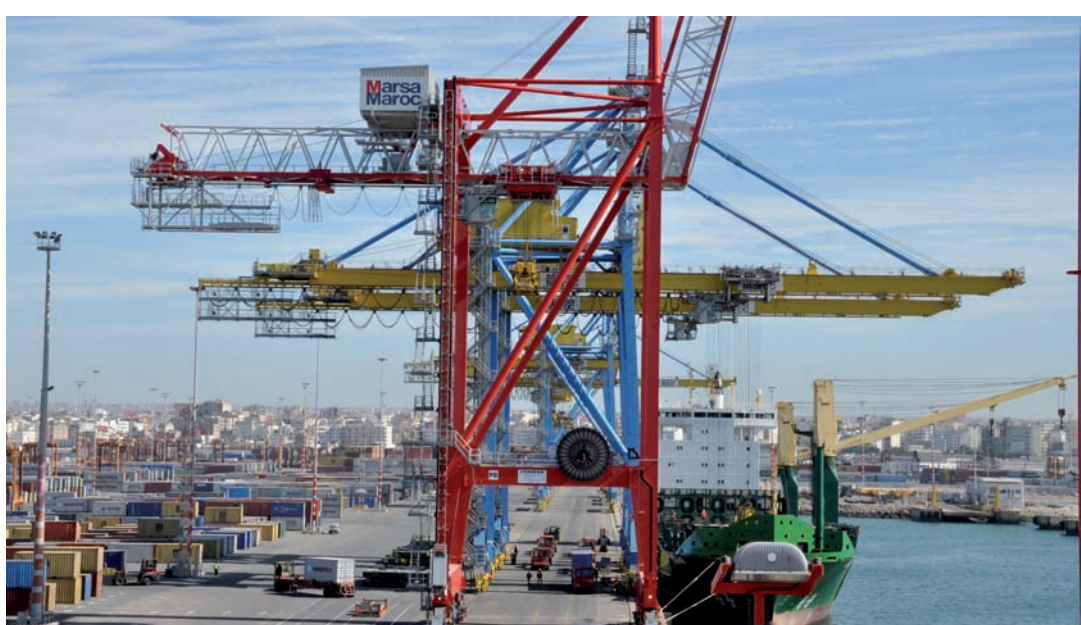
## Modèle réussi

Le 26 mars, le Maroc et le Cameroun ont signé un accord cadre pour la création de deux centres d'affaires maroco-camerounais (CAMC) à Douala et à Casablanca. Il faut dire que le rythme d'évolution du commerce entre les deux États est encourageant. Entre 2007 et 2013, le volume des transactions commerciales est passé de 24,2 millions à 51 millions de dollars. Ce qui représente une croissance de 110,74% en 6 ans. En 2012, des journées économiques marocaines avaient été organisées à Douala, avec la participation de plusieurs opérateurs économiques. L'année dernière ensuite, les jalons d'une coopération au niveau décentralisé ont été posés lorsqu'une délégation de maires camerounais a visité le Maroc, avant de recevoir plus tard les maires marocains au Cameroun, pour une autre forme de ce partage d'expérience. Dans les semaines à venir, le 3<sup>e</sup> round des négociations du projet d'accord commercial préférentiel maroco-camerounais, ainsi que l'organisation, bientôt à Rabat, de la 3<sup>e</sup> session de la Commission mixte maroco-camerounaise sont prévus. En clair, c'est l'exemple d'une relation Sud-Sud à succès à l'intérieur du continent. Les résultats seront meilleurs lorsque les opérateurs économiques camerounais seront aussi nombreux à investir au Maroc que leurs homologues marocains dans le sens inverse. En cela, l'ouverture de centres d'affaires à la faveur de la signature des accords du 26 mars dernier pourrait bien être un déclic.

# Marsa Maroc en lice pour l'exploitation du terminal

● Pour s'adjuger ce marché, l'entreprise marocaine devra surclasser ses quatre adversaires dans sa réponse à l'appel d'offres restreint qui sera émis prochainement par le gouvernement camerounais.

Marsa Maroc fait partie des cinq entreprises présélectionnées pour participer à l'appel d'offres restreint que va émettre le gouvernement camerounais, afin de désigner l'opérateur qui exploitera le terminal polyvalent du port en eaux profondes de Kribi. Cette nouvelle a été rendue publique le 20 mars dernier par le Comité de pilotage et de suivi de la réalisation du complexe industrialo-portuaire de Kribi (CIPK). Cette information était en réalité le résultat d'un appel public international à manifestation d'intérêt lancé le 13 novembre 2013. Marsa Maroc qui est classé 4<sup>e</sup> dans la liste est devancée par APM Terminals BV (Pays-Bas), International Container Terminal Services INC (Philippines) et Groupement Necotrans/KPMO, basé au Cameroun. Le 5<sup>e</sup> candidat est le groupement Sea Invest/CLGG de France. Ces cinq candidats participeront prochainement à un appel d'offres restreint que lancera le gouvernement. Le communiqué signé de Louis Paul Motazé (secrétaire général des services du Premier ministre et président du comité de pilotage et de suivi de la réalisation du CIPK), indique que «ces candidats seront informés ultérieurement des dates du retrait du dossier d'appel d'offres». Situé près de la petite ville de Kribi au sud du Cameroun, sur le littoral atlantique, le CIPK est l'un des plus importants projets du Cameroun dans sa marche vers l'émergence. Il comprend la construction d'une nouvelle ville, offrant une zone industrielle et commerciale, une zone urbanisée et un nouveau réseau de voies de communication. Mais, l'infrastructure la plus attendue de ce gigantesque chantier est le port en eaux profondes appelé à remplacer le port fluvial de Douala, victime de l'ensablement permanent de son chenal, qui le



rend inaccessible aux navires à fort tirant d'eau. Les grands navires préfèrent actuellement décharger dans d'autres ports de la côte atlantique leurs cargaisons, qui sont ensuite acheminées à Douala par des bateaux dont le tirant d'eau n'excède pas 7 m. Tout le contraire de Kribi où la profondeur de l'eau est de l'ordre de 16 à 17m. Cet équipement en cours de construction par la China Harbour Engineering Company (CHEC) comprendra plusieurs terminaux spécialisés qui figurent sur la version 2013 de la liste des projets devant être exécutés dans le cadre d'un partenariat public-privé. Outre le terminal polyvalent, il y est prévu un terminal hydrocarbures, un terminal à conteneurs et un terminal aluminium. La publication de la liste des candidats retenus pour le futur appel d'offres intervient après deux événements d'importance, en rapport avec cette même infrastructure. Le premier a eu lieu le 22 janvier 2014, lorsque le gouvernement camerounais a déclaré infructueux l'appel d'offres émis pour la mise en concession du terminal à conteneurs du port de Kribi. Il est à noter

● ● ●  
**Créée en 2006, Marsa Maroc se décrit comme leader de l'exploitation portuaire au Maroc.**

que le seul candidat qui s'était manifesté était le français Bolloré Africa Logistics, déjà concessionnaire du terminal à conteneurs du port autonome de Douala et des chemins de fer camerounais. Le deuxième événement s'est produit le 13 février dernier avec l'accostage du premier navire au port de Kribi. Ce bateau chinois transportait des équipements destinés à l'exploitation prochaine du port, à savoir des portiques de quai, des portiques de parc et des grues. Créée en 2006, Marsa Maroc se décrit comme le leader de l'exploitation de terminaux portuaires dans le royaume, où elle compte déjà neuf ports dans son portefeuille. Si elle venait à être retenue au terme du futur appel d'offres, Marsa Maroc trouverait sur le marché camerounais d'autres opérateurs économiques marocains, à l'instar du groupe Ad-doha dans les matériaux de construction, d'Attijariwafa bank dans le secteur bancaire ou encore de l'ONEE dans la distribution de l'eau potable, etc.

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