

LES
inspirations

ÉCO AFRIQUE

**NOUVELLE
FORMULE**
10 pages

DLM convoite de nouveaux marchés

L'ANALYSE DE LA SEMAINE

Assurance : gros appétit des opérateurs marocains **P. 22**

LE MARCHÉ DE LA SEMAINE

La croissance du Ghana au ralenti **P. 23**

CAHIER DE L'INTÉGRATION

Mobilisation pour industrialiser l'Afrique **P. 24-25**

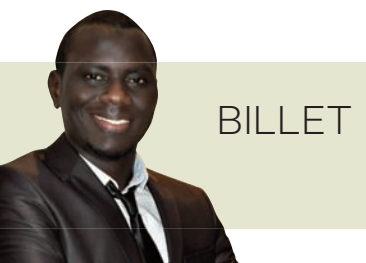
L'INVITÉ

Samir Ouadghiri Idrissi, DG de Lesieur Maroc **P. 26**

VUE DU CAMEROUN

Distribution d'eau potable : bon crû pour la filiale de l'ONEE **P. 27**





BILLET

Safall Fall
s.fall@leseco.ma

Que nous veut l'UE ?

« Investir dans les personnes pour la paix et la prospérité...ou comment demander

aux Africains de retenir leurs jeunes chez eux, leur trouver des occupations et les aider à se réaliser dans leurs propres pays. En plaçant le quatrième Sommet UE-Afrique sous cette thématique, l'Europe envoie un message clair... Le vieux continent s'engage à accompagner les économies africaines dans la résorption de la pauvreté, du chômage et dans la création d'emplois et d'opportunités d'entreprises au profit d'une jeunesse africaine oubliée des politiques publiques. Il arrive, aujourd'hui - en dépit d'un contexte très peu favorable à la solidarité - à maintenir ses interventions d'aide au développement au profit du continent, mais ne nous y trompons pas. Si l'UE s'autorise ce «sacrifice» budgétaire, ce n'est évidemment pas pour rien. Le fait est qu'elle ne pouvait pas se permettre de perdre cette «carotte» afin de garantir à ses entreprises en crise quelques marchés porteurs ça et là dans une Afrique à l'économie «recolonisée» par les Chinois. L'UE demeure le premier financeur du développement du continent. Elle concentre, à elle seule, 45% des aides publiques au développement reçues par l'Afrique, avec plus de 650 millions d'euros déboursés au profit du continent en 2012. Dans les sept prochaines années, c'est quelque 8 milliards d'euros qui seront injectés dans les circuits d'aide au développement de l'UE, rien que pour la région ouest-africaine.

Holmarcom concrétise au Sénégal

La société Peacock Investments, filiale du groupe marocain Holmarcom, a signé en début de semaine dernière un important protocole d'accord avec l'État du Sénégal, pour la construction de 2.850 logements sociaux pour les fonctionnaires sénégalais. Ces logements seront construits sur un terrain de 73 hectares dans la localité de Diamniadio, située à environ 30 km de Dakar. Peacock Investments s'est engagée dans ce cadre à trouver des partenaires financiers qui acceptent d'allonger la durée des prêts et d'accorder des taux d'intérêt préférentiels aux futurs acquéreurs des logements. Pour rappel, Holmarcom avait acquis des participations majoritaires dans le capital du promoteur immobilier sénégalais, Peacock Invest, en juillet dernier.

Accor place Casablanca en hub continental

Le groupe hôtelier français vient de dévoiler son intention de faire de Casablanca le hub opérationnel de son développement sur le continent. Accor compte installer dans la capitale marocaine une filiale dédiée au pilotage de son expansion en Afrique. Accor Hôtel Service Afrique, la nouvelle appellation de cette structure, aura pour mission de centraliser toutes les opérations de développement du groupe sur le continent ainsi que sur l'île de la Réunion (Sud-ouest de l'Océan indien). La création d'Accor Hôtel Service Afrique témoigne de l'intérêt croissant du groupe pour l'Afrique. Pour les responsables de l'enseigne, l'Afrique représente 10% du parc hôtelier d'Accor alors qu'il y a cinq ans, ce chiffre n'était encore que de 4%. Le groupe français



L'Afrique réussit au Private Equity

3,2 MMUSD, c'est ce que les fonds de capital investissement ont engagé en Afrique en 2013. Cela correspond à la réalisation de 98 opérations sur la même année, contre 1,6 MMUSD en 2012 et 1,1 MMSUD en 2011. Ces chiffres sont du cabinet d'audit Ernest and Young (EY), qui vient de publier un rapport intitulé : «Private Equity Africa Roundup».

compte se faire une place de choix sur la place continentale.

Exim Bank finance la Côte d'Ivoire

Le gouvernement ivoirien a annoncé avoir décroché auprès de la banque d'import-export chinoise China Exim Bank un prêt de 210 MUSD. Ce financement devrait notamment servir à la modernisation des transports publics du pays. Il devrait en effet permettre l'acquisition de nouveaux véhicules afin de renouveler le parc vieillissant des transports publics ivoiriens. Près de 50.000 véhicules seront concernés sur une période de cinq ans. L'agence Ecofin rappelle que le gouvernement ivoirien a contracté ces dernières années plusieurs prêts dans le but de financer les infrastructures du pays et

doper sa croissance économique.

L'Éthiopie se dote d'une compagnie de réassurance

La Banque centrale d'Éthiopie (NBE) crée une compagnie de réassurance au capital de 25,76 MUSD, dans le cadre d'un nouveau plan pour étendre le secteur financier de l'Éthiopie dans la région. Cette compagnie sera une société éthiopienne à part entière ouverte aux actionnaires individuels, mais aucun des actionnaires privés ne pourra prendre plus de 5% de participation dans la structure. Le secteur de l'assurance en Éthiopie est actuellement occupé par 16 compagnies d'assurance, y compris la Société éthiopienne d'assurance appartenant à l'État, qui détient 47% des parts de marché.

AGENDA

Hub Africa 2014

Les préparatifs la 2^e édition de HUB Africa, le Salon des entrepreneurs et entreprises d'Afrique prévu les 24 et 25 avril prochains à Casablanca, au Maroc, va bon train. Les organisateurs (Nge Impact et le CJD international) annoncent une série de soutiens intentionnels et confirmations de taille, mais aussi une meilleure implication des acteurs économiques et politiques du continent. Le

L'Afrique, avenir du monde ?

Cercle des économistes organise une rencontre à Casablanca autour du thème : «L'avenir du monde est-il africain ?». Elle se déroulera les 9 et 10 avril prochains à l'hôtel Hyatt Regency. Le Cercle des économistes a été créé en 1992. Il est composé de 30 membres, qui ont exercé ou qui exercent des fonctions privées ou publiques.

DLM convoite de nouveaux marchés

● Le Mali, le Ghana et le Burkina seront ses nouvelles aires d'activités. L'acquisition de l'ivoirien GEMA Construct est la confirmation de la dimension continentale du groupe. Le segment de la cimenterie fait partie des secteurs stratégiques pour DLM.

Le spécialiste de la construction métallique lourde a de grandes ambitions sur le marché continental. Le Mali, le Ghana et le Burkina devraient constituer les prochaines frontières de ses activités. Le groupe marocain est convaincu du potentiel que constitue le développement industriel et infrastructurel du continent, une aubaine qu'il compte bien saisir en région subsaharienne. Ses activités seront dorénavant principalement portées par GEMA Construct (GECO), sa seconde filiale récemment acquise dans la région, et qui vient en renforcement de l'offre déjà déployée par DLM Sénégal. L'opération a sans doute été l'un des faits les plus marquants de l'exercice 2013, dont les résultats ont été présentés la semaine dernière à Casablanca par les responsables du groupe. GECO est en effet l'aboutissement d'un important projet de développement des activités de DLM sur le continent. Le groupe a confirmé sa dimension internationale en s'implantant en Côte d'Ivoire et au Congo en finalisant l'opération de prise de participations majoritaire de 51% dans GEMA Construct (GECO). L'enseigne, basée en Côte d'Ivoire, opère également sur le marché du Congo-Brazzaville, sur le marché de la construction métallique et d'ensembles industriels clés en main. À fin 2013,



GECO affichait un chiffre d'affaires de quelque 90 MDH, avec plus d'une quarantaine de chantiers réalisés en région ouest-africaine sur les 7 dernières années. Le marché subsaharien demeure stratégique pour DLM. Le segment de la cimenterie, par exemple, fait partie des secteurs dans lesquels le groupe marocain compte renforcer son positionnement, via sa Business Unit Cimenteries Œuvres d'Art. En 2013, celle-ci a largement dépassé ses objectifs grâce à une importante commande de montage de cimenterie sur le marché équato-guinéen.

Croissance

Globalement, le groupe reste sur des performances stables, avec une évolution de ses activités qui

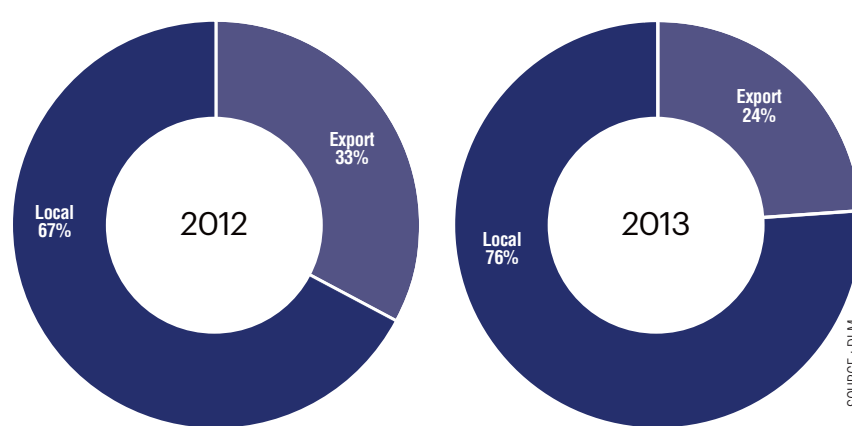
s'est traduite par une importante hausse de la production appréciée à hauteur de 77% par rapport à 2012, pour atteindre 803 MDH. Cela traduit, selon les responsables de DLM, «la montée en puis-



DLM a confirmé sa vocation internationale en s'implantant en Côte d'Ivoire et au Congo.

sance du fonctionnement en plein régime de l'investissement de Tit Mellil, au 2^e semestre 2013». Sur le volet purement commercial, la prise de commande est évaluée à une valeur de 937 MDH, alors que ce chiffre était de 910 MDH en 2012. Sur la base de l'ensemble de ces indicateurs, les responsables de DLM jugent leur objectif commercial, pour l'exercice 2013, «atteint». Par ailleurs, il faut savoir que le carnet de commande du groupe au 1^{er} janvier 2014 est de 1.660 MDH, assurant ainsi les chiffres d'affaires des deux prochains exercices. «Les exercices 2012 et 2013 ont été une période de fort développement tant au niveau des investissements que du développement à l'international», commente-t-on auprès du management du groupe. ●

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR PREVENANCE



Attijariwafa bank

partenaire de votre dossier Afrique



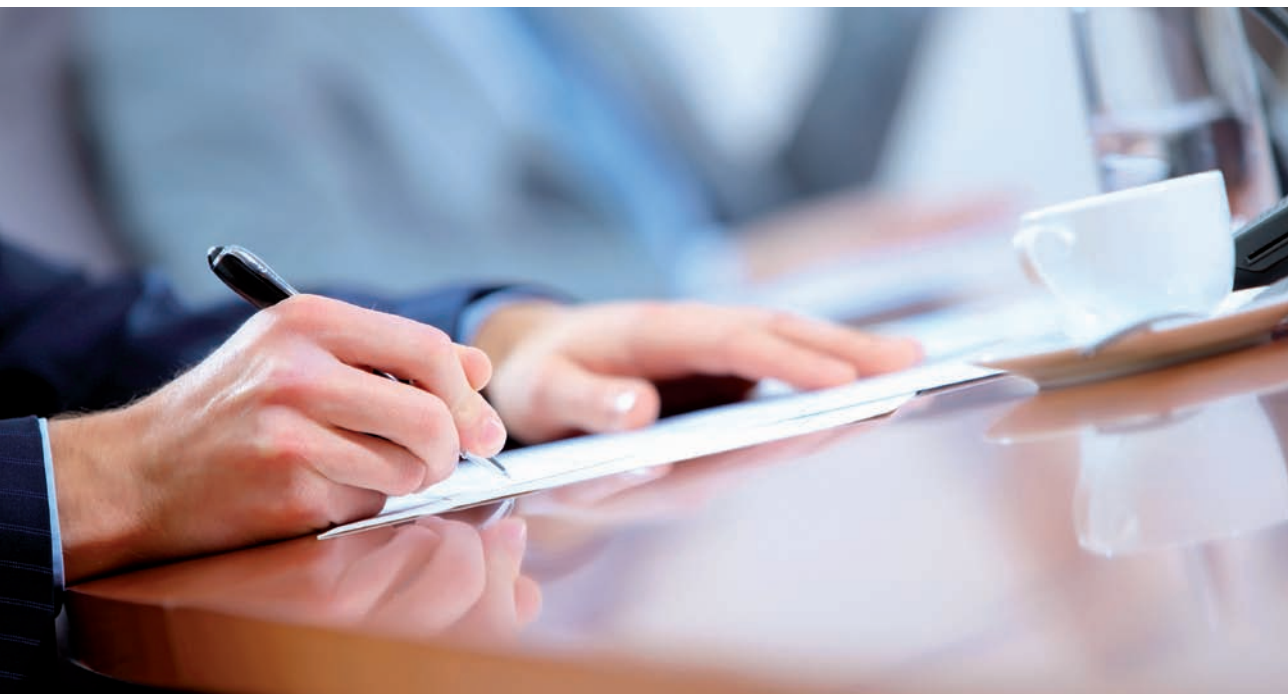
التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank

ANALYSE DE LA SEMAINE

Assurances

Les marocaines se bousculent au portillon

● Après des développements réussis, le groupe Saham est en pleine uniformisation de son système identitaire et visuel. Au même moment, RMA Watanya et Wafa Assurance dévoilent leurs ambitions respectives sur le continent. Les compagnies marocaines ne résistent plus aux charmes du continent.



L'année 2014 demeurera une date charnière pour le secteur marocain des assurances. Au moment où Saham vient de finaliser la refonte de ses systèmes identitaires et visuels, marquant une nouvelle étape dans le développement continental du groupe, RMA Watanya et Wafa Assurances ont quasi simultanément dévoilé leur intention de se

lancer, à leur tour, sur le marché subsaharien. Pour la filiale du groupe FinanceCom, longtemps attendue sur la scène continentale déjà bien balisée par les activités bancaires du groupe BMCE Bank, tout devrait se jouer sur une stratégie à deux volets. Le premier, déjà concrétisé, porte sur «l'acquisition de 4 compagnies d'assurance dans trois pays clés de la zone CIMA, ciblés en raison

de la taille de leur marché et de leur niveau de développement», comme l'a annoncé un communiqué de l'enseigne début mars. Ces acquisitions, qui couvrent aussi bien la Vie que la Non vie, devraient permettre au groupe 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 accéléra-

tion. Le second volet de cette stratégie de croissance concerne le lancement, en parallèle, de compagnies en greenfield dans le but de couvrir l'ensemble des zones géographiques ciblées. Il faut savoir que le groupe s'est donné jusqu'à 2020 pour devenir un acteur panafricain des assurances.

Greenfield

Quant à Wafa Assurance, c'est de la Tunisie que tout devrait partir, avec la réussite de l'implantation de sa filiale récemment lancée sur ce marché, Attijari Assurance. L'enseigne affiche des résultats encourageants au terme de sa première année d'exercice, avec un chiffre d'affaires de 16 millions de dinars tunisiens, pour une part de marché estimée entre 6 et 7%. Galvanisée par cette expérience, Wafa Assurance compte dupliquer ce succès dans d'autres marchés du continent. La filiale du groupe Attijariwafa bank a déjà arrêté sa liste: le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Gabon et le Congo devraient en effet accueillir les prochains investissements du groupe. La compagnie a privilégié, comme mode de développement, des implantations en greenfield dans l'ensemble de ces marchés, sur le même modèle que la filiale tunisienne. L'assureur était pourtant partant pour des opérations d'acquisitions d'opérateurs locaux déjà bien installés sur le marché local. Cette voie est d'ailleurs la plus suivie quant il s'agit de se développer rapidement à l'international, favorisant une présence élargie en un délai record. Il faut rappeler que le développement de l'activité de cette dernière filiale a tout de même nécessité des investissements de l'ordre de 24,2 millions de dinars tunisiens. ●

Des réformes pour la zone CIMA

Un vent de changement souffle sur les secteurs africains des assurances et réassurances. La nouvelle présidence de la Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines (FANAF) a annoncé «la finalisation d'ici fin 2014 d'une nouvelle réforme portant sur la réglementation de l'activité de réassurance dans l'espace CIMA (Conférence interafricaine des marchés d'assurances)». L'objectif avancé par la même source est de contrôler les implantations et de cerner la solvabilité des réassureurs qui opèrent dans la zone CIMA. Ce projet entre dans le cadre de l'amélioration des cadres juridique et réglementaire et constitue la priorité de la FANAF. La fédération est également sur deux autres réformes importantes. La première porte sur le système d'indemnisation des préjudices corporels résultant des accidents de la circulation routière. Le dispositif existant sera amélioré par l'instauration de mécanismes permettant une prise en charge plus rapide des victimes et une indemnisation plus conséquente. Quant à la seconde réforme, elle concerne l'instauration d'un contrôle plus rapproché et une meilleure transparence dans la communication financière des sociétés. La FANAF compte, à la date du 31 mars 2014, 189 sociétés membres, dont 49 sociétés Vie, 119 sociétés Non vie, 18 sociétés de réassurances et 3 fonds de garantie automobile (FGA) opérant dans 26 pays africains.

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

	2009	2010	2011	2012	ÉVOL. MOY. 09/12	JAN. DÉC. 13	JAN. DÉC. 13	ÉVOL. 13/12
Importations	53644	48414	314627	39624	150,9%	39624	199096	402,46%
Part dans les importations globales (%)	0	0	0	0	-	0	0	-
Exportations	296536	563444	545402	1014652	57,61%	1014652	857514	-15,49%
Part dans les exportations globales (%)	0	0	0	1	-	1	0	-
Solde	242892	515030	230775	975027	126,45%	975027	658418	-32,47%

SOURCE : OFFICE DES CHANGES

FICHE PAYS
GHANA

Taille

25,5 millions de consommateurs potentiels (2011)

Monnaie

Cedi

PIB

45,5 MMUSD

Croissance PIB

5,5% en 2013, 5,7% en 2014 (Prévisions)

Région économique

Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest.

Doing Business 2013 :

67^e mondial sur 189 pays (62^e au DB2013)

Ghana, la demande pèse sur la croissance

● L'économie devrait croître de 5,7% à fin 2014, en légère amélioration par rapport à 2013. Les hydrocarbures devraient être le principal moteur de la croissance. La demande intérieure demeure timorée dans un contexte global de baisse des subventions.

L'économie ghanéenne est bien partie pour se maintenir au ralenti en 2014. Selon Coface, la croissance devrait peu progresser au terme de l'année en cours, elle est attendue à 5,7% contre 5,5 en 2013. Les hydrocarbures, en particulier, devraient rester l'un des principaux moteurs de cette croissance. Le pays est en train de renforcer ses capacités dans l'énergie, pour mieux «irriguer» son économie industrielle. En décembre dernier, le Ghana se dotait d'une nouvelle centrale hydroélectrique flambant neuve d'une puissance de 404 MW, augmentant la capacité globale de production du pays de près de 20%. Ce projet aura coûté quelque 622 MUSD, majoritairement financés par la Chine (90%). Le pays s'est aussi lancé dans la production de gaz à Atuabo. Le secteur des

services, en particulier les finances et les télécoms, ne devraient pas être en reste. Ils maintiennent une bonne part dans la contribution au PIB du pays.

Inflation

Ce tableau macroéconomique très favorable pourrait être terni par une demande intérieure en effritement. D'après l'organisme

assureur-crédit, «la consommation des ménages pourrait subir en 2014 les effets du ralentissement de la progression des salaires et des dépenses sociales dans un contexte de maîtrise des finances publiques». Coface prévoit également un maintien des pressions inflationnistes, impulsées en 2013 par la baisse des subventions de l'État sur l'essence

et la hausse des salaires. «La modulation de la demande des ménages limitera l'augmentation des prix, qui continuera toutefois à être alimentée par le renchérissement des biens importés liés à la dépréciation du Cedi», commente Coface. Cette réduction des subventions pesera sur la croissance des secteurs de l'énergie et des transports.

Risque pays

Le climat des affaires relativement favorable : John Dramani Mahama, qui assurait la présidence depuis le décès du président Atta Mills en juillet 2012 a été élu en décembre de la même année et son parti (Congrès national démocratique) a remporté la majorité des sièges à l'Assemblée. Ce résultat, contesté par l'opposant Nana Akufo Addo (NPP) a finalement été validé par la Cour suprême fin août 2013, sans provoquer de réaction de l'opposition, qui a renoncé à faire appel. Cet épisode de la vie politique du Ghana a plutôt renforcé son image de modèle démocratique. Depuis la découverte de réserves de pétrole, les attentes de la population sont grandes en termes d'amélioration du niveau de vie. Son impatience se traduit par des grèves et des manifestations, comme celles des médecins du secteur public et des enseignants en avril 2013, qui ne remettent pas en cause la stabilité sociale du pays. Le climat des affaires continue à s'améliorer (accès au crédit, procédures administratives), mais de nouveaux enjeux sont apparus en matière de gouvernance avec le lancement de l'exploitation pétrolière et la gestion des flux qu'elle génère.

RETROUVEZ L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE SUR :

www.leseco.ma

L'inspiration au quotidien

CAHIERS DE L'INTÉGRATION

Industrialisation

La CEA pour un changement d'approche

● «Institutionnaliser l'industrialisation» du continent, c'est en substance l'injonction que vient d'adresser la Commission économique pour l'Afrique (CEA) aux économies africaines dans la dernière livraison de son rapport annuel sur l'économie de l'Afrique. Le continent a pourtant beaucoup à gagner dans la transformation des produits de base.

Dans son dernier rapport sur l'économie du continent, l'organisme panafricain reste convaincu que la transformation structurelle des économies africaines ne pourrait aboutir sans la mise en place de réelles politiques industrielles. «L'industrialisation n'a apporté qu'une maigre contribution à la croissance africaine», constate-t-on d'entrée dans le rapport de la CEA. Les auteurs partent du constat selon lequel le continent a certes enregistré une

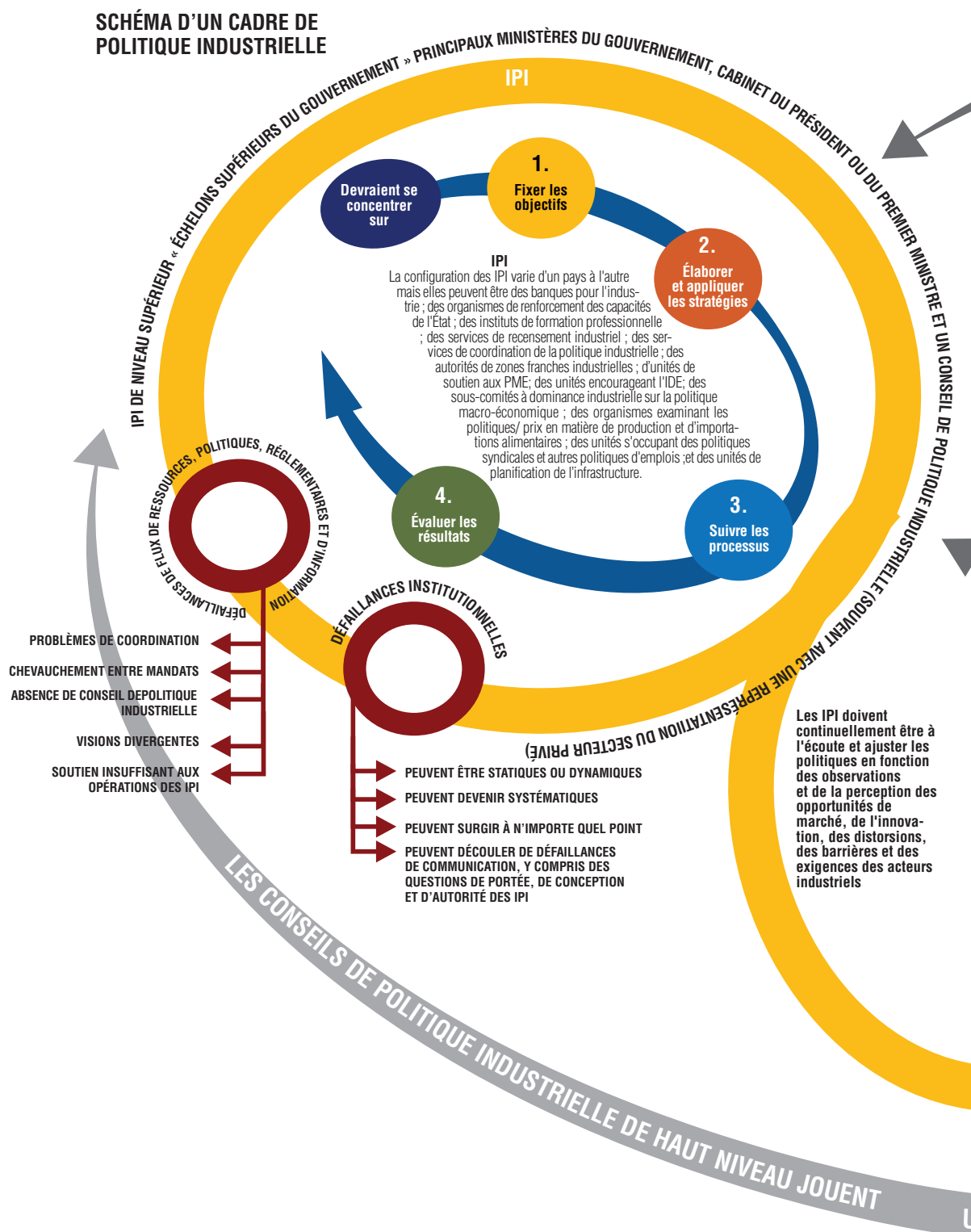
part de la valeur ajoutée manufacturière (VAM) mondiale est inférieure à celle d'autres régions en développement, selon la CEA. «En 1980, la part de l'Afrique était de 1,9% et elle a chuté à 1,4% en 2000 - et même après une décennie de forte croissance, elle n'a que faiblement augmenté, se situant à 1,5% en 2011», expliquent les auteurs du rapport. Cette situation est en contraste avec celle de l'Asie, par exemple, qui a vu sa

part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale presque doubler, passant de 5,8% en 1980 à 11% en 2000 pour bondir à 34,9% en 2011. Tout n'est cependant pas perdu d'avance. Le rapport montre que le continent a tout de même fait quelques progrès s'agissant de développer son secteur manufacturier fondé sur la technologie - notamment les produits chimiques - pour au moins maintenir sa part globale de la valeur manufacturière mondiale dans le segment moyen/supérieur.

Atouts

Le continent a pourtant de très bonnes cartes en sa possession: les matières premières. L'Afrique gagnerait en effet énormément à miser davantage dans la transformation de

SCHÉMA D'UN CADRE DE POLITIQUE INDUSTRIELLE



La part de l'Afrique dans la valeur ajoutée manufacturière est en deça de son potentiel réel.

croissance moyenne de 5% durant la dernière décennie, certains pays réalisant même plus de 7%, mais cette dynamique reste principalement dépendante des prix relativement élevés des produits de base non transformés, une situation que la CEA juge risquée. Le constat sur la situation du secteur industriel en Afrique est déconcertant. Les experts de la CEA pensent en effet que l'industrie est encore à l'état embryonnaire, ce qui limite les gains potentiels sur le plan de l'emploi qu'offre la transformation des

CAHIERS DE L'INTÉGRATION

ses produits de base, au lieu de se contenter du rôle d'exportateur. «Le potentiel de l'Afrique en matière d'industrialisation réside essentiellement dans l'exploitation de ses produits de base par la création de valeur ajoutée», explique-t-on dans le rapport de la CEA. Les exportations de

ressources naturelles constituent l'un des principaux atouts du continent. Dix de ces principaux produits de base concentrent plus de 68% du total de ses exportations en 2012, le pétrole représentant à lui seul 41,6%. En face, les pourcentages correspondants pour les

dix principales exportations de produits manufacturés sont beaucoup plus modestes. Ils sont de 4,5% pour les produits de moyenne technologie, de 2,5% pour ceux de faible technologie et de seulement 1,2% pour les exportations de haute technologie. «Les exportations

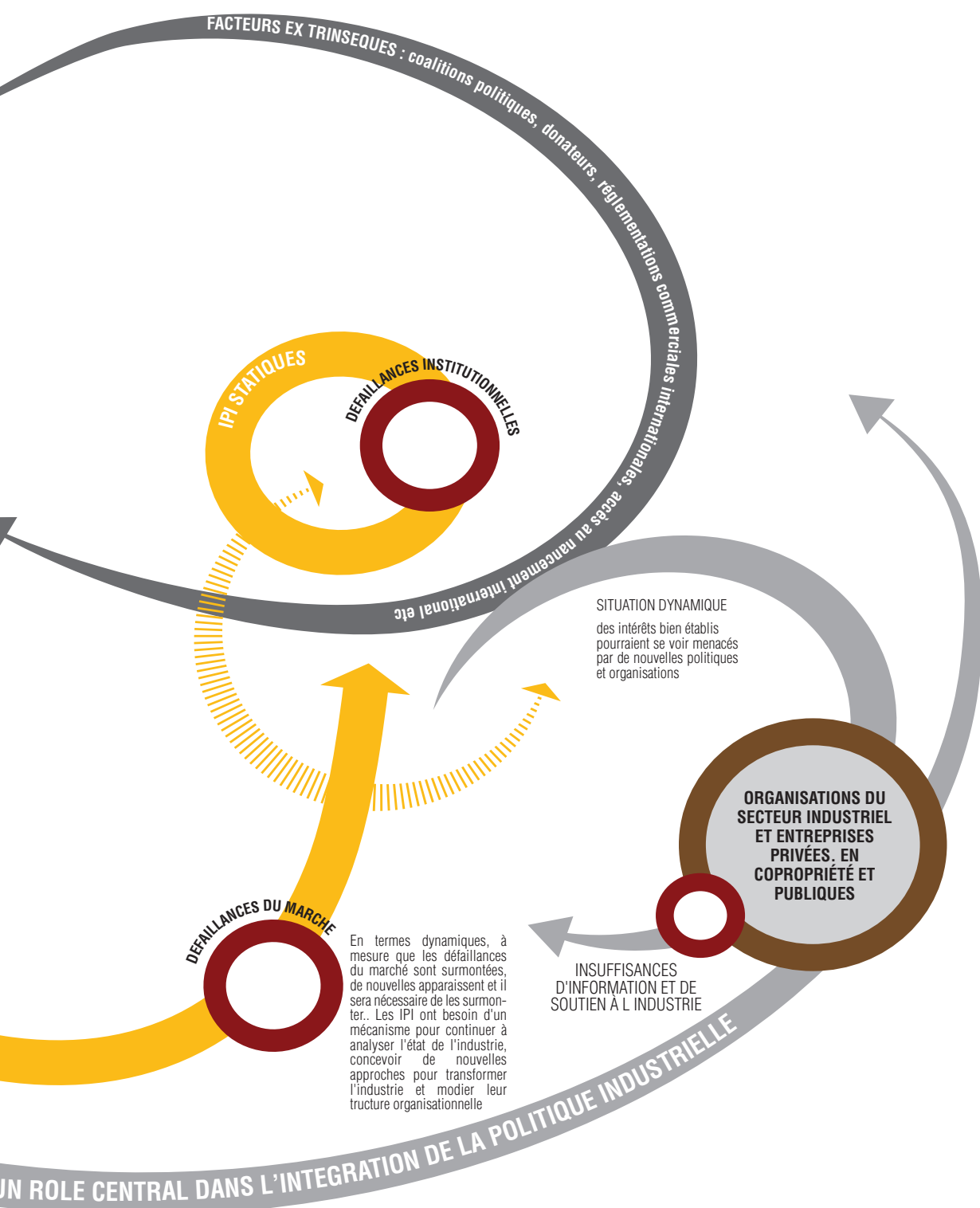
de produits de base peuvent entraîner une forte croissance économique mais du fait qu'elle n'est pas durable, il faut assurer la transformation structurelle par une augmentation de la valeur ajoutée, parallèlement à l'accroissement de la productivité agricole et à la création de nouveaux emplois non agricoles dans l'industrie et les services», peut-on lire dans le même rapport.

Facteurs

Selon la CEA, les difficultés d'industrialisation du continent sont notamment liées à la faiblesse des structures institutionnelles, ainsi qu'à une mauvaise conception des politiques dédiées au développement du secteur. Les auteurs du rapport précisent en effet qu'en examinant la question de l'industrialisation en Afrique, on observe que la méthode utilisée a consisté jusque-là à déterminer les principales contraintes et à définir des interventions politiques générales pour les surmonter. Ces solutions n'ont cependant que rarement porté sur les institutions régissant la politique industrielle ou sur l'impact que les faiblesses de ces institutions ont sur leur capacité à opérer dans un cadre dynamique coordonné.



Les difficultés d'industrialisation restent liées à la faiblesse de politiques dédiées.



Le PPP, une solution miracle ?

Les économies industrialisées ont comme socle de leur développement – indépendamment des politiques adoptées – des institutions et des processus visant à promouvoir une collaboration stratégique entre le secteur privé et le gouvernement. En Afrique, cette approche fait encore défaut et justifie un peu le retard du continent dans son développement industriel. De plus, sa capacité pour la mise en œuvre des mesures requises fait également toujours défaut. De nombreuses économies africaines ont adopté une approche-modèle de l'industrialisation limitée à la conception et à la mise en place d'instruments d'intervention (Protection tarifaire, dégrèvements fiscaux, subventions à la R&D, des zones franches industrielles et le crédit bon marché) principalement pour soutenir l'investissement. D'où la conclusion des experts de la CEA selon laquelle : «on se souciait plus des résultats des politiques que du cadre institutionnel approprié».

L'INTERVIEW



SAMIR

OUADGHIRI
IDRISSI

DG de Lesieur-Cristal

«L'Afrique représente 80% de notre chiffre d'affaires à l'export»

Les ÉCO : Que représente l'Afrique dans votre stratégie commerciale à l'export ?

Samir Ouadghiri Idrissi : Nous exportons aujourd'hui dans une trentaine de pays dans le monde. Il faut remarquer toutefois que le gros du volume de nos opérations régulières à l'export se fait, pour une bonne partie, dans les marchés du continent. Nous y disposons d'installations importantes en termes de réseaux de distribution et de commercialisation. C'est le cas du Sénégal et de la Mauritanie, par exemple, qui sont parmi nos marchés les plus significatifs sur le continent. Face à l'Afrique, nous sommes encore un peu timides vers les destinations d'export du Moyen-Orient et d'Asie. Nous essayons tout de même, constamment, d'améliorer notre présence commerciale dans ces deux dernières régions. S'agissant du marché africain en particulier, il existe aujourd'hui une réelle adéquation entre nos produits et les attentes du consommateur subsaharien.

À quelle hauteur le continent contribue-t-il au chiffre d'affaires ?

L'Afrique a représenté une

moyenne de 80% de nos chiffres réalisés à l'export sur les deux dernières années. Nous comptons évidemment continuer à diversifier nos marchés, tout en maintenant un rythme régulier de développement sur le marché continental. Nous souhaitons notamment aller vers les économies de la région Est du continent comme l'Éthiopie, le Niger et le Soudan, en particulier, où nos produits ne sont pas encore réellement présents. Nous avons déjà lancé des prospections dans ce sens auprès des principaux opérateurs de la distribution dans ces pays et comptons nous appuyer sur plusieurs leviers stratégiques. Dans ces pays subsahariens, nous sommes notamment présents sur les segments des huiles alimentaires à base de soja et de tournesol et du savon. Pour l'huile d'olive, par contre, elle est encore très peu exportable vers ces marchés. Nous restons, généralement, sur les destinations que sont l'Europe, les États-Unis et la Chine. C'est une question d'habitudes et de culture alimentaires. Le consommateur subsaharien a des habitudes de consommation bien particulières. Nous devons

par conséquent nous y adapter en proposant des produits qui correspondent à ces habitudes. Nous exportons vers ces marchés des produits bien spécifiques qui ne sont pas forcément commercialisés au Maroc.

Côté perspectives, comment évaluez-vous le potentiel du marché africain ?

Nous ne disposons pas de chiffres exacts. Il faut toutefois savoir que les raisonnements sont différents, qu'il agisse des huiles alimentaires ou de la savonnerie. Pour le segment des huiles alimentaires, l'huile de palme est la variété la plus consommée dans les pays subsahariens. C'est une variété que nous ne produisons pas, et qui ne correspond pas aux habitudes alimentaires marocaines ou de la région nord-africaine, en général. Dans tous ces pays subsahariens, les huiles que nous commercialisons – soja et tournesol – ne représentent que 5 à 10% des consommations d'huiles. Nous sommes donc sur une consommation de niche. Pour pouvoir atteindre des chiffres de vente significatifs, nous devons produire d'importants vo-

lumes. De plus, puisque nous ne sommes pas -évidemment- les seuls sur ces marchés, il est toujours un peu difficile de se faire une place. Sur le segment des savons, par contre, nous nous retrouvons sur un réel potentiel. Le savon utilisé au Maroc – corporel ou de ménage – est apprécié dans ces pays. Sur ce créneau, la concurrence ne vient pas de l'étranger, mais des producteurs locaux eux-mêmes, comme c'est le cas en Côte d'Ivoire où l'industrie de la savonnerie est assez développée. Les problématiques sont donc différentes, les approches aussi.

Quelles synergies comptez-vous déployer avec les produits Sofiproteol ?

Il faut savoir que le groupe Sofiproteol était présent en Afrique bien avant l'acquisition de Lesieur. Aujourd'hui, nous sommes dans une logique commune d'accélération de cette pénétration du marché africain. Le groupe Sofiproteol était déjà sur le créneau des huiles dans un bon nombre de pays subsahariens. Nous pourrions renforcer cette offre en y lançant nos produits savons. Il faut savoir que Sofiproteol a pour ambition de faire du marché marocain un véritable hub pour l'export. Nous sommes en train de déployer une réelle synergie sur le marché africain.

Quel positionnement cherchez-vous à atteindre sur les marchés africains ?

Nous ne cherchons pas un positionnement particulier. Nous misons sur des marques fortes et des produits de qualité qui ont d'ailleurs déjà fait leurs preuves sur le marché local, en termes de performances commerciales. Nous ne cherchons pas particulièrement le positionnement de leader dans les marchés subsahariens. Rien que pour les huiles alimentaires, nous sommes sur une niche, ce qui nous enlève d'office toute prétention de dominer ces marchés. En revanche, sur le segment des savons, nous avons effectivement un objectif de leader sur le marché sénégalais par exemple, à court ou moyen terme. Pour les autres pays, nous sommes en phase d'approche et de maîtrise.

●●●
"Sofiproteol a pour ambition de faire du marché marocain un véritable hub pour l'export. Nous sommes en train de déployer une réelle synergie sur le marché africain".



BILLET

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

Trouver une alternative

À voir la fréquence des coupures d'eau et d'électricité au Cameroun, l'on a bien envie de demander à la CDE s'il n'est pas temps qu'elle trouve une alternative à l'électricité produite par AES-Sonel, la société de distribution de l'électricité, pour assurer une continuité dans son service. Par exemple, pourquoi ne pas envisager d'équiper certaines de ses stations de traitement et de distribution, ne serait-ce que les plus importantes, de groupes électrogènes qui prendraient la relève de la fourniture de l'énergie électrique dès la survenance d'une coupure d'électricité ? Après tout, beaucoup d'entreprises disposent aujourd'hui d'un groupe électrogène. Actuellement, les deux sociétés nées de l'affermage du service public de l'eau potable au Cameroun ont vraiment mauvaise presse. Il s'agit de Camwater, la société de patrimoine, ou la CDE, le concessionnaire. Il est difficile à admettre que les populations manquent d'eau potable, y compris au cœur même des principales villes. L'intermittence de ce service de base qui est devenu un luxe, couplé à l'instabilité de la fourniture de l'énergie électrique et aux autres difficultés de la vie quotidienne ont fini par mettre les nerfs des consommateurs à fleur de peau. Si bien que la moindre tension sociale comme celle que l'on a enregistrée en février 2008 pourrait bien transformer ces entreprises en cibles idéales pour les manifestants en quête de défolement. ●

La CDE a distribué 125 millions de m³ d'eau en 2013

● La filiale camerounaise de l'ONEE fait cependant face à de graves perturbations qui privent ses abonnés du précieux liquide.

La Camerounaise des Eaux (CDE), filiale de l'ONEE (Office national de l'eau et de l'énergie) a produit 125 millions de m³ d'eau en 2013 sur tout le territoire camerounais. Telle est l'information communiquée le vendredi 5 avril dernier par le directeur général de cette entreprise, le Marocain Brahim Ramdane. Ce dernier a ajouté que cette eau a été transportée par quelque 5.125 km de canalisations pour être distribuée dans plus de 428.000 points de livraison représentant 348.000 abonnés. Le directeur général de cette entreprise s'exprimait à l'occasion d'une cérémonie de remise de médailles d'honneur du travail aux employés de la société. Si Brahim Ramdane n'indique pas les performances des années précédentes, ces informations arrivent dans un contexte de mécontentement quasi-général de la part des abonnés de la CDE à travers tout le pays. Dans les journaux, à la télévision ou sur les réseaux sociaux, les Camerounais se plaignent en permanence de la trop grande instabilité de la fourniture d'eau potable. La situation qui, autrefois, concernait beaucoup plus les périphéries des grandes villes, tend à se généraliser aujourd'hui. «*Au quartier Ndogpassi où j'habite depuis plus de cinq ans maintenant, nous n'avons pas vu une seule goutte d'eau couler de nos robinets. Et pourtant, chaque mois, la CDE nous adresse une facture, pour soi-disant collecter les frais d'entretien du compteur*», témoigne Edwige Wansi, de la ville de Douala. «*Comme j'habite dans une zone de basse altitude, j'avais toujours de l'eau chez moi, même lorsque tous les voisins n'en avaient pas. Mais, depuis quelques mois maintenant, il arrive que mon robinet soit à sec pendant deux à trois jours entiers*», rapporte quant à elle Lucie Matebou, habitante du quartier Soboum à Douala. La conséquence immédiate est la multiplication des puits et forages dans les quartiers, certains allant jusqu'à construire des réseaux privés de distribution d'eau. À Yaoundé, la situation a été telle que les autorités ont élaboré un



● Des travaux ont été lancés pour améliorer le réseau de distribution et lutter contre la pénurie d'eau potable.

programme de distribution à la ronde de l'eau dans certains quartiers avec des camions-citernes... En marge de la cérémonie du 5 avril dernier, un haut cadre de la direction générale de CDE, cité par Le Quotidien de l'Économie, a expliqué cette absence de fourniture d'eau à Douala ces derniers temps en ces termes : «*Depuis le début de ce mois, nous avons des problèmes de coupures d'électricité à Bonabéri, notamment au niveau de la station de Yato (près de Douala, NDLR). Ce sont ces pannes d'électricité qui sont à l'origine des perturbations observées sur notre réseau. Ces pannes d'électricité ne relèvent pas de notre compétence*». Des explications qui rejoignent la quintessence d'un communiqué de presse publié par l'entreprise sur son portail Internet. Mais, par-dessus tout, cette pénurie d'eau vient rappeler que l'offre de la CDE est déjà largement inférieure à la demande d'une population qui augmente rapidement, aussi bien du point de vue du nombre de localités desservies par l'entreprise que par rapport au nombre

d'abonnés du réseau. Par exemple, l'on apprenait en février 2013 de l'entreprise que la capacité de production de Douala, la capitale économique du pays, atteint à peine 125.000 m³ par jour pour 90.000 abonnés dans une ville dont la population avoisine trois millions d'habitants. Pour s'attaquer à cette pénurie qui affecte toute l'étendue du territoire, des travaux sont en cours à Douala et à Yaoundé, en particulier pour augmenter l'offre de 100.000 m³ et 50.000 m³ respectivement. Titulaire d'un contrat d'affermage qui lui permet, depuis 2008, de produire et de distribuer pendant 10 ans de l'eau potable au Cameroun, la CDE dessert, d'après son directeur général, environ 9 millions de personnes dans un pays de plus de 20 millions d'habitants. Elle exploite à ce jour 89 stations de traitement d'eau et 29 stations de reprise, pour desservir 110 localités sur les 300 que compte le pays. ●

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