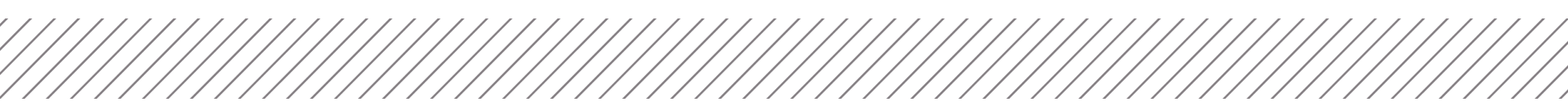


LES
inspirations

ÉCO AFRIQUE



ZOOM

Banque-Assurance, Horizon prospère pour les filiales africaines

P. 21

INTERVIEW

Youssef Tagmouti, président de FENELEC

P. 24

OPÉRATEUR DE LA SEMAINE

Cimaf Burkina anticipe son démarrage

P. 25

LE MARCHÉ DE LA SEMAINE

Le Nigéria attend les fruits de ses pétrodollars

P. 26

Action Lumière

L'expertise marocaine sollicitée en Afrique



BILLET

Oumar Baldé
o.balde@leseco.ma

Transfert de technologie

« **A**ujourd'hui, nous voulons que le Maroc nous accompagne dans la formation. Nous sommes prêts à payer du matériel mais en retour nous devons avoir de l'accompagnement, de la formation et de l'encadrement ». L'auteur de cette tirade est l'un des poids lourds du secteur industriel et de l'électricité au Gabon, rencontré dans le cadre de la dernière mission de Maroc Export : « Action lumière ». Le message est clair et limpide et rejoint l'appel lancé dans d'autres pays comme le Burkina, également visité par « Action lumière ». Les opérateurs africains comptent désormais anticiper le futur. Aujourd'hui, leurs besoins s'expriment en matériels, mais pas uniquement. À l'instar de leurs homologues marocains face aux Européens, il y a quelques années derrière nous, les industriels africains appellent à leur tour à un transfert de technologie. Pour eux, telle est la logique du gagnant-gagnant. Contrairement à ce qu'elle laisse apparaître, cette approche présente plusieurs avantages pour l'industrie marocaine. Elle offre non seulement la possibilité aux produits « made in Morocco » de s'écouler plus rapidement au sud du Sahara, mais elle ouvre également la voie au volet formation pour le tissu industriel national. C'est là un autre filon à tisser avant qu'il ne soit trop tard. ●

Les pays qui se distinguent selon IIAG

La Côte d'Ivoire, la Guinée et le Niger (notamment) ont inversé, depuis 2009, une trajectoire initialement négative, pour se hisser en tête des pays ayant le plus progressé au cours des cinq dernières années. Cette évolution remarquable a été principalement tirée vers le haut par la catégorie Participation et droits de l'Homme. Dans le même temps, les champions historiques - l'Île Maurice, le Cap-Vert, le Botswana, l'Afrique du Sud et les Seychelles - tout en conservant leur place dans le peloton de tête, enregistrent une dégradation de leurs résultats dans au moins une des quatre catégories, bien que leur parcours demeure globalement positif.

Pétrole : CGG signe un accord exclusif au Gabon

La Compagnie générale de géophysique (CGG/France) a annoncé hier la signature d'un accord d'exclusivité avec le ministère gabonais du Pétrole et des hydrocarbures. L'accord consiste en l'acquisition et le traitement de 35.000 km² de données 3D sur les derniers blocs en eaux profondes disponibles et attribués au large du pays, ainsi que sur 9.900 km² de données 2D en eaux très profondes. Deux navires sismiques 3D haut de gamme seront dédiés à ce projet. Cet accord exclusif doit permettre aux compagnies pétrolières de réduire le risque d'exploration associé à ce nouveau bassin, jugé « très prometteur ».

Le taux d'intérêt en hausse dans l'UEMOA

Les taux d'intérêt débiteur des banques de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA) ont connu une légère hausse à la fin du mois de juillet 2014 comparé au mois de juin de la



MO IBRAHIM, PRÉSIDENT DE LA FONDATION MO IBRAHIM.

IIAG 2014 : Le niveau de gouvernance progresse

L'Indice Ibrahim de la gouvernance africaine (IIAG) 2014, publié hier, lundi 29 septembre, montre que « le niveau global de gouvernance sur le continent africain a progressé entre 2009 et 2013 ». Toutefois, au cours des dix dernières années, « les principaux moteurs de cette tendance généralement positive ont changé », note l'IIAG 2014. Au niveau des pays, les résultats de l'IIAG 2014 témoignent de la forte capacité de progression de plusieurs pays jusqu'ici sous-performants. Ils mettent aussi en évidence certaines fragilités parmi les pays du peloton de tête.

même année, selon la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Dans son enquête sur les conditions de banque dans l'UEMOA, la BCEAO note que « le taux d'intérêt débiteur moyen, calculé hors charges et taxes, est passé de 7,26% en juin 2014 à 7,80% au cours du mois sous revue, soit une augmentation de 54 points de base ». Quant au taux moyen de rémunération des dépôts de la clientèle, il est ressorti à 5,53% contre 5,50% au mois de juin, soit une baisse de 0,3 point de pourcentage.

L'Afrique du Sud s'introduit dans le marché islamique

C'est une première! Le géant sud-africain a effectué sa première sortie sur les marchés financiers islamiques. La nation arc-en-ciel a en effet levé 500 millions de dollars en obligations compatibles avec la Charia. Pourtant, le

gouvernement pouvait lever une plus importante somme, car son carnet d'ordres a dépassé 2 milliards de dollars. 59% des investisseurs ayant souscrit à ces obligations se trouvent au Moyen-Orient et en Asie, 25% en Europe et 8% aux États-Unis et dans le reste du monde. Il faut dire que cette première sortie réussie pour l'Afrique du Sud risque fort d'inciter d'autres pays du continent à lui emboîter le pas.

Ebola fait plus de 3.000 morts

L'épidémie de fièvre hémorragique Ebola a franchi le cap des 3.000 morts. Le virus a tué près de la moitié des quelque 6.500 personnes infectées, selon un bilan de l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Sur un total de 6.574 malades d'Ebola dans cinq pays d'Afrique d'Ouest, 3.093 sont mortes, a précisé l'OMS, soit 47%.

AGENDA

L'économie africaine à la loupe (1-3 novembre, Addis-Abeba)

La 9^e édition de la Conférence économique africaine (CEA) aura lieu à Addis-Abeba en Éthiopie, du 1^{er} au 3 novembre 2014. Elle sera placée sous la thématique « Savoir et innovation pour la transformation de l'Afrique ». Cette conférence est organisée conjointement par la Banque africaine de développement, la Commission économique pour l'Afrique et le Programme des Nations Unies pour le développement. Elle sera une occasion d'explorer les approches et cadres qui existent en Afrique en matière de production de savoir, ainsi que d'efficacité des institutions africaines dédiées au savoir et à l'innovation.

Africa SME Champions Forum (11-12 novembre, Dakar)



Le Forum des dirigeants et du financement des PME se tient les 11 et 12 novembre prochains dans la capitale sénégalaise, à Dakar. Ces 2 jours seront consacrés aux rencontres B to B entre dirigeants des PME et dirigeants de banques, de fonds d'investissements et experts des PME. Ce rendez-vous important permettra aux PME africaines désireuses de trouver un coup de pouce sur le plan financier d'entrer directement en contact avec les interlocuteurs idoines.



Ces filiales jouent désormais un véritable rôle d'appoint pour leurs maisons-mères implantées.

Wafa Assurance, continue de s'agrandir. Après les bons résultats annoncés en Tunisie (www.leseco.ma) et la création d'une filiale au Cameroun, l'assurance vient d'annoncer l'obtention d'agrément pour l'ouverture de deux filiales au Sénégal, à savoir Wafa Assurance Vie S.A et Wafa Assurance S.A. Ces nouvelles entités sénégalaises sont appelées à exercer dans la complémentarité.

BOA, Atlantic Bank

Après Attijariwafa bank, BMCE Bank se félicite également du «*dynamisme affirmé des filiales africaines, notamment du groupe BOA (Bank of Africa), marqué par un trend très favorable du développement de ses activités*». Pour le groupe d'Othman Benjelloun, l'activité de l'Afrique représente désormais «un relais de croissance affirmé». Les performances financières de BOA sont «appréciables», avec un PNB en progression de 14%, à 182,8 millions d'euros et un RNPG en hausse de 30,6 millions d'euros en croissance de 33,5%. Pour sa part, la Congolaise de Banque a augmenté de 21% atteignant 11,2 MDH, alors que la Banque de développement du Mali affiche une participation en progression de 3%, soit 25,1 MDH à fin juin 2014. Par ailleurs, parmi les faits marquants de ce premier semestre 2014, la BMCE cite le démarrage de l'activité de BOA Capital, dotée du statut CFC en partenariat avec BMCE capital. Enfin, notons que la Banque centrale populaire (BCP) ambitionne d'augmenter sa part dans le capital de la holding Atlantic Bank International (ABI) à plus de 65%.

Banque-Assurance

Horizon prospère pour les filiales africaines

● Comme à l'accoutumée, les filiales africaines des grands groupes bancaires marocains ont affiché des résultats financiers encourageants au terme du premier semestre de 2014. Cette bonne santé pousse les maisons-mères à accélérer leur développement en Afrique avec de nouvelles implantations.

Il est à noter une bonne santé des filiales africaines pour les secteurs de la banque et de l'assurance marocaine. C'est le moins que l'on puisse dire au regard des résultats semestriels publiés par les différents groupes en aventure sur le continent. Ces filiales continuent non

seulement de réaliser de bons résultats, mais jouent désormais un véritable rôle d'appoint pour leurs maisons-mères implantées à Casablanca. Pour Attijariwafa bank, la contribution de l'ensemble des filiales s'établit à 899,87 MDH. En tout, cela représente 39,8% du résultat net part du

groupe (RNPG), alors que celles présentes en Afrique subsaharienne ont apporté 212 MDH, équivalent à 9,4% du RNPG. Dans la même foulée, la banque annonce le démarrage prochain de ses activités au Togo, au Niger et au Tchad. Pour sa part, son aile dédiée à l'assurance, à savoir

Attijariwafa bank

partenaire de votre dossier Afrique



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank

CAHIER DE L'INTÉGRATION

«Action Lumière»

Le marché burkinabè en plein éveil

● La mission «Action Lumière» a sillonné 3 pays d'Afrique subsaharienne du 21 au 27 septembre. D'importantes affaires ont ainsi été concrétisées au Burkina Faso, au Gabon et au Congo, où l'expertise marocaine est très demandée. Retour sur cette action de promotion des exportations à laquelle ont pris part 85 entreprises, sous la conduite de Maroc Export et de la Fédération nationale de l'électricité, de l'électronique et des énergies renouvelables (FENELEC).



De nombreux projets à concrétiser, mais aussi d'importants financements à trouver. Telle est la situation du secteur énergétique au Burkina Faso, première étape de la mission B to B dénommée «Action Lumière» organisée par Maroc Export et la Fédération nationale de l'électricité, de l'électronique et des énergies renouvelables (FENELEC). La délégation marocaine, avec à sa tête le ministre délégué en charge du Commerce extérieur, Mohamed Abbou, comptait quelque 85 entreprises. Au «pays des hommes intègres», les opérateurs marocains ont multiplié les rencontres d'affaires avec leurs partenaires burkinabés, notamment en marge du symposium sur les relations maroco-burkinabées, tenu le 22 septembre à Ouagadougou, la capitale burkinabée. Pour ces entreprises marocaines à la recherche de débouchés sur les marchés africains, la moisson fut plutôt belle à en croire les chiffres publiés par Maroc Export. On parle d'au moins 1,2 million d'euros de

commande ferme à l'issue d'environ 700 rendez-vous d'affaires entre les 280 entreprises marocaines et burkinabées présentes. Des commandes en cours de finalisation autour d'un montant de 2,5 millions d'euros, et des promesses de commande à hauteur de 1,375 million d'euros ont également été enregistrées à Ouagadougou. Autre acquis important obtenu au terme de ces rencontres, c'est l'accord de principe et l'étude de faisabilité d'une zone industrielle au Burkina Faso pour le compte de la Fenelec avec port sec à mettre à disposition des industriels membres de cette fédération et autres entreprises marocaines.

Projets

Cette première étape a également été l'occasion pour la délégation marocaine d'avoir un aperçu global de l'état du secteur de l'énergie dans ce pays de l'Afrique de l'Ouest. Et des projets énergétiques, ils n'en manquent pas, car le taux d'électrification n'y dépasse pas encore 16%, alors que la cou-

verture électrique avoisine 30% (voir encadré). Pour le Burkina Faso, il s'agit donc de rattraper ce retard et de promouvoir l'essor économique de sa population. C'est ainsi que le gouvernement a adopté en octobre 2013, le plan d'action prioritaire de la politique sectorielle de l'énergie. Le pays prévoit ainsi d'électrifier 620 localités, notamment les chefs-lieux de commune qui devront être raccordés au réseau national d'ici à 2015. D'autres projets d'envergure sous-régionale sont également dans le pipe : une interconnexion de 225 kilowatts (KW) entre le Ghana et le Burkina Faso, d'une capacité de 100 mégawatts, mais aussi celle allant du Nigeria au Bénin en passant par le Burkina Faso et le Niger, sans parler de la centrale thermique de 70 à 100 mégawatts qui sera développée dans le cadre d'un partenariat public-privé, ainsi que de 2 centrales solaires photovoltaïques de 20 à 30 mégawatts.

Financement

Ouagadougou ambitionne également de se lancer dans les énergies renouvelables à travers «la promotion et la vulgarisation de l'utilisation du chauffe-eau solaire» en plus de la réalisation de 5 projets de barrages hydroélectriques. Le Burkina Faso apparaît donc comme un marché à fort potentiel pour le secteur national de l'énergie. Seulement, le gouvernement n'a pas encore réussi à trouver le financement nécessaire à la concrétisation de tous ces projets. «Nous sommes également à la recherche de financement», a ajouté le responsable burkinabé. ●

Q/R



Mathias Zoubga,

Syndicat des entrepreneurs en électricité et assimilés du Burkina Faso (SEEA-B)

Les ÉCO : Quel regard portez-vous sur l'évolution du secteur énergétique au Maroc ?

Mathias Zoubga : Je suis très séduit par l'évolution de ce secteur au Maroc. Passer de près de 18% à près de 99% constitue un exploit et nous devons le considérer comme un exemple à suivre. Quant au Burkina Faso, je ne dirais pas que nous sommes à un stade embryonnaire, mais nous sommes encore à un niveau très bas. Nous sommes actuellement à moins de 30% du taux d'électrification. Le gouvernement a entrepris des programmes d'électrification qui doivent porter ce taux à plus de 70% à l'horizon 2020.

Quel état des lieux dressez-vous pour le tissu industriel opérant dans les énergies ?

À ce niveau, nous avons plutôt des entreprises de mise en œuvre, mais nous n'avons pas encore de tissu industriel pour la fabrication de matières premières dans notre secteur. Et à ce titre, je pense que l'expérience marocaine pourrait beaucoup nous être utile.

Comment cela pourra-t-il être concrétisé ?

Le Maroc pourrait être pour nous un partenaire afin d'effectuer un transfert de compétence, la réalisation et la fabrication de produits car nous ne devons pas toujours partir jusqu'en Europe pour chercher certaines technologies. Nous sommes surtout intéressés par ce transfert de technologie. Nous envisageons aussi de mettre en place des joint-ventures avec des entreprises marocaines afin de réaliser des unités d'équipement et de production électrique ou pour réaliser des travaux de ce niveau-là. ●

●●●
Ouagadougou veut se lancer dans les énergies renouvelables, via la promotion du chauffe-eau solaire.

Au Gabon, le Maroc joue la carte de la formation

● Deuxième étape de la mission «Action lumière» où une commande ferme de 1,87 millions d'euros a été réalisée, le Gabon présente toutefois des particularités à prendre en compte. La formation des compétences locales est un tremplin qui pourra aider le Maroc à bien se positionner sur ce marché.



L'étape gabonaise apparaît comme l'une des plus fructueuses de cette mission B to B. Les entreprises marocaines y ont décroché une commande ferme de 1,87 millions d'euros, indique Maroc Export. D'autre part, des commandes en cours de finalisation à hauteur de 1,37 million d'euros et des promesses de commandes de 3,65 millions d'euros ont été faites aux opérateurs marocains. À Libreville, la capitale du Gabon, les échanges ont également permis de baliser le chemin à l'élaboration d'une joint-venture relative à une unité

de production de cellules MT et d'armoires électriques MT,BT entre un opérateur privé gabonais et un membre de la Fenelec. De même, des négociations sont en en cours sur «la cogestion d'un centre de formation technique à Libreville et le détachement d'un contingent de formateurs marocains», ajoute Maroc Export qui précise que le but est «de disposer des formations selon le programme d'électrification rurale marocain».

Encadrement

Justement, l'aspect formation est l'une des préoccupations de

la partie gabonaise. «Nous avons plus besoin de formation, parce que nous n'avons pas mis l'accent sur le volet technique. À présent, nous voulons que le Maroc nous accompagne dans le cadre de la formation afin d'acquies un transfert de technologie». À l'instar de leurs homologues burkinabè, les partenaires du Gabon veulent désormais plus acquies l'expertise marocaine, bien que l'achat de matériels made in Morocco soit encore une autre priorité. Sur ce dernier volet, force est de reconnaître que le marché gabonais apparaît comme une destination assez complexe. Sur place, l'emprise des entreprises de l'ancienne puissance coloniale, à savoir la France, est encore très forte. Se positionner dans ce pays semble nécessiter certains préalables que sont : compétitivité et réseaux puissants. Les entreprises marocaines pourront toutefois compter sur la politique volontariste de rapprochement avec le Maroc que mène le Gabon ces dernières années. À Libreville, le partenariat avec le royaume est pris très au sérieux. D'ailleurs, c'est le seul pays où le symposium économique a été présidé par le chef de gouvernement en personne. ●

●●●
Le pays est «une chasse gardée de la France et que le Maroc devra conquies via des prix compétitifs.

Q/R



Parfait Duffy Bibang,
Vice-président de la Chambre de commerce du Gabon chargé de l'industrie, des mines et hydrocarbures

Les ÉCO : Comment se porte le secteur de l'énergie au Gabon ?

Parfait Duffy Bibang : Le domaine de l'énergie au Gabon est encore inoccupé. C'est dans ce cadre là que nous avons besoin de l'expertise marocaine qui a permis au royaume d'atteindre près de 100% de taux d'électrification. Les structures qui les ont accompagnés dans cette avancée, la savoir marocain ainsi que l'esprit d'entrepreneuriat, qui a permis de créer des emplois au Maroc nous intéressent au plus haut niveau. Notre ambition est de développer notre secteur énergétique aussi rapidement que le Maroc.

Quelles sont vos attentes ?

La formation est notre premier besoin. Dans la plupart de nos écoles, nous n'avons pas mis l'accent dans le domaine technique. Aujourd'hui, nous voulons que le Maroc nous accompagne dans ce cadre de la formation. Cela nous permettra d'acquies des compétences et un transfert de technologie pourra alors s'opérer. Nous sommes prêts à payer du matériel mais en retour nous devons avoir de l'accompagnement, de la formation et de l'encadrement.

Quels sont les besoins réels du Gabon aujourd'hui ?

Nous avons besoin de tout car nous n'en sommes qu'à un taux d'électrification de 18%, en dépit des efforts du gouvernement. Nous avons même besoin du matériel pour la basse tension. À titre d'exemple, même les matériaux ne sont pas fabriqués au Gabon. Nous avons donc besoin d'un tout afin de nous permettre d'atteindre les objectifs du «Gabon émergent». ●

Congo... de l'énergie et plus encore

À l'instar du Burkina et du Gabon, le Congo a également été riche en opportunités pour la délégation marocaine. Lors de cette dernière étape, 680 rendez-vous B to B ont été organisés au profit de 180 entreprises. Des conventions y ont également été signées entre les organismes marocains et congolais. Au-delà des membres de la Fenelec, le Congo se révèle être une véritable «mine d'or» pour l'ensemble des entreprises marocaines désireuses de s'y aventurer. En tout cas, on est tenté de le dire au regard de l'ambitieux Plan de développement de 4 zones économiques spéciales présenté par le ministre en charge de ce dossier. Ce responsable gouvernemental a ouvertement invité les entreprises marocaines à tenter leur chance dans ces gigantesques plans de développement au Congo. Les projets à mettre en oeuvre sont estimés à plusieurs milliards de dollars et couvrent l'ensemble des secteurs.



YOUSSEF TAGMOUTI

Président de la Fédération nationale de l'électricité, de l'électronique et des énergies renouvelables (FENELEC)

«Action Lumière a été profitable aux entreprises»

● Le président de la FENELEC explique les retombées de la mission «Action Lumière». Il évoque également les prochaines actions de la Fédération à destination des pays non francophones.

Les ÉCO: Quel bilan faites-vous de la mission «Action Lumière» ?

Youssef Tagmouti : Nous avons commencé par Ouagadougou où plusieurs contrats de partenariat ont été signés, et où plusieurs commandes fermes ont été enregistrées. Des négociations sont en cours afin de concrétiser un flux d'affaires sur les prochains mois. Pour ce qui est de Libreville, il s'agit là d'une plateforme difficile, nous avons eu beaucoup de mal à y concrétiser des opportunités. Il s'avère qu'après deux jours de travail acharné, nous avons réussi à engranger un flux d'affaires qui s'est situé au-dessus de nos estimations, et surtout de notre perception du marché. Enfin, Brazzaville était aussi réputée difficile. Cependant, grâce au professionnalisme des membres de la FENELEC, il s'est avéré que le Maroc a une position de choix au niveau du Congo-Brazzaville. Retenons que cette mission est profitable aux entreprises. Elle a démontré que le savoir-faire marocain est réel, à travers le Programme d'électrification

rurale global (PERG).

Quel est le pays offrant le plus d'opportunités aux entreprises marocaines ?

Le Burkina Faso est un pays mature pour les produits marocains, nous y avons mené plusieurs actions (B to B, B to G, etc.). Beaucoup de rencontres bilatérales ont été menées durant les dernières années, donc on peut dire que le Burkina est un pays «facile». Concernant le Gabon et le Congo-Brazzaville, nous les avons un peu moins «travaillés», vu les distances et l'étroitesse du marché. Cependant, nous avons constaté que le potentiel de développement de ces deux pays est très important. À partir de janvier 2015, une stratégie pour la zone CEMAC sera adoptée afin de combler ce déficit au niveau de la communication, du marketing et surtout de la présence de la prospection, sur ces deux plateformes en l'occurrence.

Les demandes des opérateurs des pays visités sont-elles identiques ?

Les demandes sont toujours les mêmes : des rencontres de qualité, une vision claire du pays, une vision des différentes stratégies énergétiques. Tous cela démontre que nos opérateurs sont matures et savent comment aborder un marché nouveau à travers les indicateurs macroéconomiques et microéconomiques. Les membres de la FENELEC ont toutes les clés de répartition pour entamer des prospections sur n'importe quelle plateforme.

Quels sont les autres marchés africains qui vous paraissent les plus porteurs ?

Aujourd'hui, nous avons trois marchés d'Afrique subsaharienne qu'il faut classer différemment : il y a d'abord l'Afrique de l'Ouest, c'est-à-dire la zone UEMOA, puis l'Afrique centrale, dite CEMAC. Nous avons aussi les pays hispanophones et les pays lusophones. Pour le moment, les pays anglophones ne constituent pas notre préoccupation. Nous voulons d'abord entériner un savoir-faire au niveau des pays lusophones, notamment au

Mozambique et surtout en Angola. La Guinée équatoriale est notre principale orientation dans les pays hispanophones d'Afrique. Cela dit, il ne faut pas oublier que les pays francophones sont des pays stratégiques, et qu'ils restent notre priorité. Les pays qui nous paraissent les plus intéressants pour les prochaines missions sont le Cameroun, la RDC, ainsi que la Côte d'Ivoire. Notre objectif est d'aller autant que faire se peut dans une plateforme, jusqu'à obtention d'une part de marché importante, comme c'est le cas au Sénégal.

Quelle est votre stratégie face à la concurrence étrangère dans ces pays ?

Aujourd'hui, le produit marocain est un produit extrêmement compétitif. Il répond aux normes et aux références européennes, avec un prix beaucoup plus compétitif que celui du marché européen. Cela dit, il faut comparer ce qui est comparable. À qualité égale, le Maroc est extrêmement compétitif, même lorsqu'on le compare aux pays d'Asie du Sud-Est. Le positionnement géostratégique du royaume lui permet d'avoir un coût logistique extrêmement intéressant, le coût de la main-d'œuvre est également bon marché, et il peut faire valoir une technicité acquise tout au long des dernières décennies. Cela donne au produit marocain une position de challenger face à d'anciennes marques européennes.

●●●
Aujourd'hui le produit marocain est très compétitif sur les plans qualité et tarification.

Quelles sont les difficultés rencontrées en Afrique ?

La réelle difficulté est celle de l'information. L'information reste -ou devient- l'outil ultime d'un manager. Dans certains pays, l'information est la clé de la réussite. L'autre difficulté est liée au coût logistique des prospections. Le fret et le transport aérien sont extrêmement chers et n'encouragent pas les entreprises marocaines à prospecter davantage. Si nous prenons l'ensemble des frais liés au transport, à l'hôtel, etc., le retour sur investissement devient difficile sur le court terme. En un mot, la cherté du billet d'avion constitue un handicap majeur au développement du produit marocain.

EN PARTENARIAT AVEC



OPÉRATEUR DE LA SEMAINE

Cimaf Burkina anticipe son démarrage

● Ciments d'Afrique (Cimaf), de Anas Sefrioui, s'apprête à démarrer sa production au Burkina Faso plus tôt que prévu. Le projet est en phase finale et devrait générer 200 emplois directs et indirects.



Démarrage anticipé pour Cimaf Burkina Faso. Dans la zone industrielle de Ouagadougou où est implantée cette cimenterie, c'est le branle-bas de combat. Les ouvriers s'activent pour réussir une prouesse de taille : le lancement de la production de l'usine à partir du 15 octobre prochain, soit environ un mois et demi avant la date initialement prévue. Cette avance sur les délais fait le bonheur d'un homme rencontré sur place le 23 septembre dernier : il s'agit d'un certain Franck Bavard, fraîchement venu occuper ses fonctions de directeur général de Cimaf Burkina Faso. «Nous allons démarrer nos premiers tests dès fin septembre», lance-t-il non sans fierté. Ce fin

connaisseur du secteur du ciment a déjà dirigé pendant plusieurs années la première et la plus importante cimenterie du Sénégal, la Sococim. Au Burkina, l'objectif de Cimaf est clair : se faire une place sur un marché où le besoin annuel est estimé à 1,100 million de tonnes par an, «mais bridé par la non disponibilité de la matière», indique Franck Bavard. Avec une capacité annuelle de production de 500.000 tonnes, cette société appartenant à Anas Sefrioui, le patron d'Addoha, ambitionne de représenter au moins 25% d'un marché qui compte désormais 4 cimenteries. Cette part risque même de s'élargir très vite car Cimaf Burkina entend «baisser les prix» de la tonne de ciment qui se vend ac-

tuellement entre 130.000 et 135.000 Franc CFA (1 DH= 65 Franc CFA). La guerre du ciment est donc sur le point de s'enclencher au Burkina, pays où les coûts de la matière première liée à la construction restent chers, en raison notamment de son enclavement.

200 emplois

Avec cette forte concurrence qu'elle compte exercer, Ciments d'Afrique projette de réaliser un chiffre d'affaires de près de 35 milliards de Francs CFA. «Si la croissance est au rendez-vous, nous n'excluons pas de construire une deuxième ligne», annonce Franck Bavard. Cette croissance pourrait être portée par l'export dans les pays de la sous-région, à l'instar du Niger ou du Mali, pays où la Cimaf ne s'est pas encore installée contrairement à la Guinée Conakry, ou encore à la Côte d'Ivoire. Au Burkina Faso, l'usine devrait générer 200 emplois directs et indirects, dont une trentaine a déjà bénéficié d'une formation au Maroc. «En plus de ces emplois, la présence de la cimenterie permettra le développement du transport, ainsi que de la manutention dans la zone avec plus de 40.000 camions qui devrait effectuer des sorties chaque année.» Last but not least, le transfert de technologie sera également au rendez-vous pour les employés de la Cimaf. ●

BIO EXPRESS



Franck Bavard,
DG Cimaf Burkina Faso

Un expérimenté au poste

Les gestionnaires du groupe Ciments d'Afrique se sont attachés les services d'un homme expérimenté et fin connaisseur de l'industrie de la cimenterie. À 51 ans, Franck Bavard a derrière lui un parcours impressionnant, aussi bien sur le plan professionnel qu'académique. Ingénieur formé à l'école des Arts et Métiers puis à la Supélec et à l'IEA en France, le nouveau dg de Cimaf Burkina Faso est également diplômé en électrotechnique et détient un MBA de gestion d'entreprises. Avant d'atterrir dans le monde de la cimenterie, il a effectué des recherches dans les sous-marins et a multiplié les expériences dans les centrales nucléaires. Une fois ce cap dépassé, Franck Bavard se dirige vers la construction, l'exploitation et la gestion de cimenteries. Une tranche de vie qui va durer 8 ans pendant lesquelles il a eu à diriger l'opérateur historique de ciment au Sénégal, à savoir la Sococim. Après le monde de la cimenterie, direction les brasseries, puis l'agroalimentaire, notamment avec un poste de directeur à la Suneor, toujours à Dakar. Par la suite, Franck Bavard se consacrera au conseil en création d'entreprises avant de retrouver à nouveau l'univers du ciment avec la Cimaf Burkina Faso. Dans des pays détenteurs d'un énorme potentiel de développement, le marché de la cimenterie est voué à un bel avenir. Cela d'autant plus que le groupe Addoha entend se lancer prochainement dans la construction d'un millier de logements à Ouagadougou. ●

●●●
Le démarrage de l'usine était initialement programmé pour le 15 octobre.

Le ministre du Commerce extérieur à la Cimaf

Dans le cadre de la mission «Action lumière», le ministre délégué en charge du Commerce extérieur a effectué une visite sur le site de la Cimaf à Ouagadougou. Accompagné de Zahra Maafiri, dg de Maroc Export et de deux parlementaires qui ont fait le déplacement lors de ce périple africain, Mohamed Abbou a été reçu le 23 septembre sur place par le dg de Cimaf Burkina Faso, Franck Bavard. Ce dernier a présenté le projet et son état d'avancement à la délégation. Plusieurs points y ont été évoqués, notamment la technologie utilisée ainsi que les normes liées au respect de l'environnement. Le ministre s'est félicité de cette expérience et a renouvelé les encouragements et l'appui du gouvernement aux entreprises marocaines désireuses de se lancer sur le marché africain.

Le Nigéria attend les fruits de ses pétrodollars

● Avec une croissance de 7% prévue en 2014, la désormais première puissance africaine doit essayer de conjuguer avec la baisse probable des recettes du pétrole.

Après un bon 6,4% en 2013, le Nigéria devrait réaliser une croissance de 7% de son PIB à la fin de l'année en cours. Cependant, cet indicateur cache d'autres défis que l'économie nigériane doit relever. En effet, selon les prévisions de Coface, le solde budgétaire devrait rester déficitaire, mais le ratio par rapport au PIB devrait s'améliorer grâce à la réévaluation du PIB. Les dépenses sociales et les salaires devraient augmenter dans la perspective des élections de 2015. Le gouvernement pourra bénéficier de recettes liées à la privatisation de la compagnie nationale d'électricité (PHCN) et à la progression des recettes fiscales hors pétrole. Les finances publiques restent cependant très dépendantes de recettes pétrolières (80% des recettes fiscales) qui seront contraintes par la faible progression des cours et de la baisse des subventions sur les carburants paraît exclue un an avant l'échéance électorale. Pour sa part, le solde des fonds de réserve s'est fortement réduit (de 11 à 3 milliards de dollars entre fin 2012 et fin 2013) en raison des recettes pétrolières plus faibles que prévues du fait, en particulier, des vols d'hydrocarbures, réduisant ainsi la marge de manœuvre de l'État pour la maîtrise des finances publiques. L'excédent courant de-



PRINCIPAUX INDICATEURS ÉCONOMIQUES

	2011	2012	2013	2014
Croissance PIB (%)	7,2	6,8	6,4	7,0
Inflation (moyenne annuelle)	10,8	12,2	8,5	8,3
Solde budgétaire / PIB (%)	0,5	-0,4	-4,7	-1,5
Solde courant / PIB (%)	3,6	7,8	3,1	3,7
Dettes publiques / PIB (%)	17,3	18,4	19,0	10,0

SOURCE : COFACE

vrait continuer à séroder en 2014 sous l'effet de l'augmentation des importations, notamment de pétrole raffiné. Les exportations de pétrole (90% du total) seront handicapées par les problèmes structurels (vols, manque d'investissement) et le ralentissement de la demande des États-Unis (37% des ventes de pétrole nigérian) compte tenu du développement de la production de pétrole non conventionnel.

Première puissance

Le Nigeria est devenu début avril 2014 la première puissance économique africaine en termes de PIB, devant l'Afrique du Sud, grâce au changement d'année de référence (2010 au lieu de 1990) comme base de calcul. Cet aménagement statistique a conduit à une réévaluation de près de 90% du montant du PIB (de 270 à 510 milliards de dollars) mais permet surtout d'établir que le secteur des services

FICHE PAYS NIGÉRIA

Taille
169,2 millions de consommateurs

Monnaie
Naira

PIB
292 milliards de dollars

Croissance PIB
7%

Région économique :
CEDEAO

Doing Business 2014 :
147^e/189

● ● ●
La consommation privée restera soutenue par les dépenses sociales.

contribue davantage au PIB (52%) que celui des hydrocarbures (32%). Les secteurs hors pétrole (construction, télécom) continueront à tirer la croissance nigériane en 2014. L'industrie manufacturière (ciment) bénéficiera de la réalisation des projets d'infrastructure et d'une amélioration progressive de la fourniture d'électricité consécutive à la privatisation en cours de la PHCN. La production de pétrole continuera à souffrir des vols et du sabotage des installations. La nouvelle loi sur le secteur pétrolier (Petroleum Bill) ne devrait pas être adoptée avant les prochaines élections de 2015. L'absence de cadre juridique et les incertitudes relatives à cette réforme contribueront à ralentir les investissements et le développement des hydrocarbures. La consommation privée (54% du PIB) restera soutenue par les dépenses sociales et la poursuite de la modération de la hausse des prix. Le ralentissement de l'augmentation des prix de l'énergie (électricité, essence) ainsi que de ceux des biens alimentaires, grâce à de meilleures récoltes, devraient en effet stabiliser l'inflation, la dépréciation du naira empêchant toutefois son recul. ●

Risque pays

L'ENJEU FONDAMENTAL DE LA SÉCURITÉ ET DE LA GOUVERNANCE

La situation sécuritaire, toujours tendue dans le delta du Niger, zone de production de pétrole, s'est surtout très fortement détériorée dans le nord avec l'intensification des actions du mouvement Boko Haram. D'une manière générale, le chômage massif, la pauvreté et les inégalités régionales alimentent la violence et l'instabilité sociale. Le Président Goodluck Jonathan devrait achever son mandat (2015), mais les fortes dissensions apparues au sein de son parti (Parti démocratique populaire), ainsi que les difficultés de l'actuel gouvernement à gérer les problèmes sécuritaires renforcent les risques de tensions à l'approche des élections. Le pays souffre de l'inefficacité de son administration et d'une corruption élevée, comme en témoignent les soupçons de détournement de 20 milliards d'USD par la compagnie pétrolière NNPC, au titre desquels la présidence nigériane a annoncé en mars 2013 l'ouverture d'une enquête judiciaire.



BILLET

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

Si seulement...

Ces derniers jours, l'on a pu mesurer une fois de plus l'attention que les pouvoirs publics camerounais accordent au football et la détermination de ces derniers à résoudre rapidement les moindres problèmes des Lions indomptables. Le dernier exemple en date est la création vendredi dernier d'une académie de football au Cameroun. Si seulement l'État pouvait accorder la même attention aux entreprises et en particulier aux PME/PMI ne serait-ce qu'en ce qui concerne la question de la célérité dans le paiement de leurs prestations ou dans la mise en fonctionnement de la banque des PME. Si seulement l'État pouvait accorder la même attention aux plaintes des travailleurs de différents corps sociaux sur leurs mauvaises conditions de travail. Si seulement l'État et ses démembrés pouvaient accorder la même attention à l'état du réseau routier de nos villes qui est généralement très dégradé. Si seulement le gouvernement pouvait accorder la même attention à l'évolution de l'économie nationale pour anticiper, puis redimensionner et moderniser à temps nos infrastructures énergétiques, portuaires, sociales et de télécommunications. En un mot, si l'État pouvait accorder la même attention aux activités moins divertissantes, mais plus déterminantes dans le développement d'un pays, le Cameroun pourrait devenir un pays émergent non pas en 2035, mais en 2025.

Téléphonie mobile

Deux nouveaux opérateurs sur le marché

● Après l'entrée en service le 18 septembre dernier de Nexttel, filiale du vietnamien Viettel, comme troisième opérateur de téléphonie mobile, le gouvernement vient d'attribuer la quatrième licence à l'entreprise publique Camtel.

Depuis ce vendredi 26 septembre 2014, le Cameroun compte quatre opérateurs de téléphonie mobile. En effet, ce jour-là, le gouvernement a attribué la quatrième licence d'exploitation à la société Camtel (Cameroon telecommunications), société détenue par l'État camerounais. Dans le texte officiel qui a été publié dans la presse à cet effet, il est dit que la nouvelle licence ne vaudra qu'à partir du 1^{er} janvier 2015. Entreprise entièrement détenue par l'État camerounais, Camtel était jusque-là l'unique société fournissant les services de téléphonie fixe, même si dans la pratique, l'abonné peut exploiter sa ligne avec un téléphone portable spécial disponible sur le marché. En vertu du contrat de 15 ans signé avec le gouvernement camerounais, cette entreprise offrira désormais aussi bien des liaisons fixes que des liaisons mobiles.

La 3G pour tous

Auparavant, le 18 septembre avait vu l'entrée en service du troisième opérateur de téléphonie mobile, en l'occurrence Nexttel, filiale camerounaise du géant vietnamien Viettel. L'on se souvient qu'en 2012, c'est ce dernier qui avait remporté l'appel d'offres émis par le gouvernement camerounais pour l'attribution d'une licence de téléphonie mobile intégrant la technologie de troisième génération (3G). Viettel avait alors surclassé entre autres concurrents Maroc Telecom. L'entreprise avait alors obtenu du gouvernement l'exclusivité de l'utilisation de la 3G pendant deux années, soit 2013 et 2014, mais suite à des difficultés d'implantation, Nexttel n'est pas entrée en phase d'exploitation fin 2012-début 2013 comme initialement prévu. En commençant ses activités le 18 septembre, elle ne jouira donc de cette exclusivité que pendant à peine un peu plus de trois



mois car, selon des informations émanant de l'Agence de régulation des télécommunications (ART), dès le début de l'année 2015, tous les opérateurs de téléphonie présents sur le marché seront autorisés à exploiter la 3G. Outre le nouveau venu Camtel, ces autres opérateurs sont le français Orange et le sud-africain MTN dont les filiales camerounaises sont présentes sur le marché, respectivement depuis 1999 et 2000. Jusqu'au 18 septembre, ces deux opérateurs qui exploitent jusqu'à présent la 2G se sont partagés le marché de la téléphonie mobile, atteignant environ 18 millions d'abonnés au total sur une population estimée à environ 22 millions d'habitants.

Zones d'ombres

Pour autant, les circonstances de l'attribution d'une licence d'exploitation de téléphonie mobile suscite de nombreuses observations et interrogations. En effet, personne ne se souvient de la publication d'un appel d'offres en vue de la délivrance de cette quatrième licence. Un cadre du ministère des Postes et télécommunications du Ca-

meroun confirme d'ailleurs qu'il n'y a effectivement pas eu d'appel d'offres ; sans aucune explication. Aussi, les termes de l'acte d'autorisation et le montant versé par Camtel pour obtenir cette licence ne sont pas connus. Alors que ces clauses sont d'une importance certaine pour comprendre la situation quand on sait que pour s'implanter sur le territoire camerounais en 2000, MTN Cameroon avait racheté la licence de téléphonie mobile qu'exploitait alors Camtel, sous le nom de Camtel mobile. Plus grave, Camtel est l'entreprise qui gère les infrastructures de télécommunications pour le compte de l'État, à l'instar de la fibre optique dont elle a le monopole de la pose à travers le pays. «*Quelle soit notre fournisseur en matière d'infrastructures et maintenant notre concurrente en matière de fournitures de liaisons téléphoniques mobiles pose nécessairement un problème de concurrence*», réagit avec beaucoup de déception un cadre de MTN Cameroon.

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