



Edition électronique du 26/5/2010



Articles du jour

Affaires

- ▶ [A La Une](#)
- ▶ [Editorial](#)
- ▶ [Affaires](#)
- ▶ [Economie](#)
- ▶ [International](#)
- ▶ [De bonnes sources](#)
- ▶ [Société](#)
- ▶ [Culture](#)



Caravane de l'export

Les opérateurs gabonais séduits

DNES au Gabon, Bachir THIAM

• **L'offre exportable marocaine jugée «recevable»**

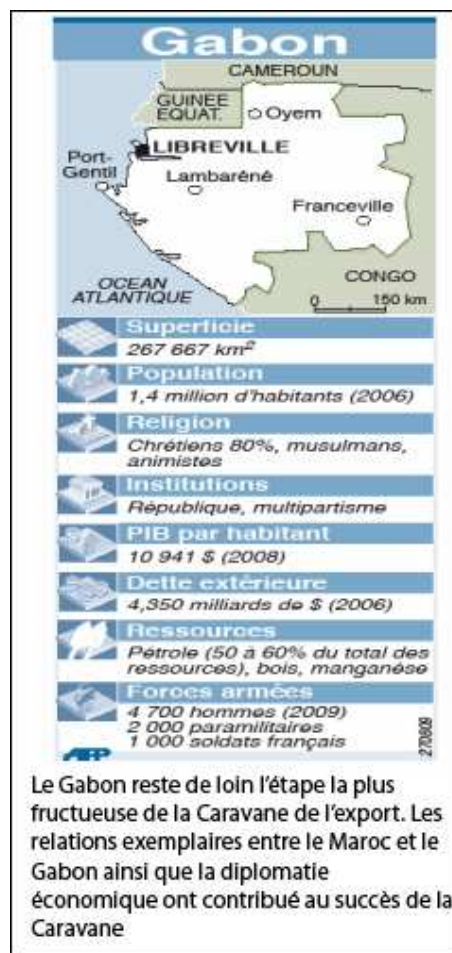
• **La touche diplomatique a donné plus d'envergure à la Caravane**

LE Gabon, dernière étape de la deuxième édition de la Caravane de l'export en Afrique, est de loin la plus fructueuse des trois opérations. L'apport de la filiale gabonaise UGB du groupe Attijariwafa bank, qui a mis à disposition ses équipes commerciales et ses fichiers clients, et le soutien du patronat gabonais ont contribué à faire de cette étape (21 et 22 mai) la mieux réussie. La plénière de l'étape, présidée par le Premier ministre gabonais, a consolidé la nouvelle approche B to G (Business to Gouvernement) de Maroc Export.

La phase protocolaire de l'étape passée, les opérateurs marocains ont dû recourir au tri sélectif pour rencontrer les meilleurs profils, tant la demande pour les B to B était importante.

De belles perspectives de business sortiront des ces rencontres. Concrètement, Insoft/Saphir, éditeur de logiciels et spécialiste de la MFS (mobile finances services) a été approché par un opérateur gabonais de premier rang. Selon les toutes premières informations, le deal en perspective porte sur un projet de création d'une joint-venture, sur la base de la technologie développée par le groupe marocain. Objectif: satisfaire les besoins du plan d'expansion de l'opérateur gabonais, qui est de pénétrer une quinzaine de marchés de la région. Au-delà, tous les contacts ont été intéressants. Les

entreprises de l'agroalimentaire ont fait partie du voyage, notamment Tria dont le directeur à l'export, Idrissa Sow, se dit satisfait de la qualité des potentiels partenaires rencontrés, qui plus est, «connaissent nos produits». De plus, le directeur Export de Tria est rentré en contact avec l'un des plus grands réseaux de distribution du pays. Pour Khalid Dbbarh, DGA d'Involys, en charge du développement des marchés, «ce genre de mission permet de capitaliser sur l'image dont jouit le Maroc dans la région». Allusion faite à l'énorme intérêt que le ministre équato-guinéen des TP a accordé à la présentation de l'offre Involys. Ils ont tous fait «bonnes affaires», OCP, Samir, Onapar, Zinelc, Fabricec, Dalia, ES Data, IB Maroc, CBI, BFive, Pharma 5, GFI... ainsi que la dizaine d'entreprises de la Fédération de l'électricité. C'est l'avis



- ▶ [Comment Satram quadrille l'Afrique centrale](#)
- ▶ [Immobilier: Prestigia méconnaît la crise](#)
- ▶ [La Bourse s'installe dans le rouge](#)

L'économiste on-line
Les dépêches mises à jour régulièrement

Offres d'emploi
Vos offres d'emploi

Les archives
Consultez les archives stockées depuis 1991

Finances

- ▶ [Bourse de Casa](#)
- ▶ [Les OPCVM](#)
- ▶ [Marché des taux](#)
- ▶ [Marché des devises](#)

Les forums
Participez aux forums de L'Economiste

Documents
Prix de L'Economiste

aussi de Hakim Rocham, directeur chez Oge (groupe Cohors). Rocham admet qu'il y a «un gros potentiel de développement de partenariats industriel et commercial», mais il va falloir «être réactif pour ne pas laisser retomber l'engouement des pouvoirs publics et des opérateurs des pays traversés», tient-t-il à préciser.

Les représentants des 90 entreprises du voyage, sauf une encore, se sont acquittées de leur ticket d'entrée, fixé à 22.500 DH dont 80% pris en charge par Maroc Export, donc remboursés aux entreprises après constitution de dossiers dédiés selon la procédure en vigueur.

Revenant au business, Ali Sekkat, directeur associé de Bfive Consulting, se dit persuadé des opportunités d'affaires qu'offrent ces pays où «tout est encore à faire dans certains domaines», notamment les services devant accompagner les stratégies naissantes de développement. Il dit ressentir la même atmosphère du marché marocain au début des années 90. Mais il craint que le concept de caravane, «une approche révolutionnaire, ne soit in fine qu'une opportunité de one short». Pour Sekkat, il fallait d'abord procéder à des études de ces marchés (voire études sectorielles) avant de les affronter un peu à tâtons. Le cabinet Mazars, qui a des filiales et/ou des bureaux de représentation dans de nombreux pays du continent, participe pour la première fois à la caravane de l'export en Afrique, en la personne de son directeur associé, Abdou Diop. Le cabinet d'audit et de conseil casablancais est déjà présent dans ces marchés en accompagnant plusieurs entreprises marocaines dans leur développement sur cette partie du monde. Le groupe Zine, spécialisé dans l'eau et l'énergie, qui participait pour la deuxième fois à la caravane avec ses deux entreprises Novelli (fabrication de pompes immergées et de surface) et Zinelec (ingénierie électrique et hydraulique) a de belles perspectives. En plus des nombreux contacts de partenariat commercial noués au fil des étapes, ses représentants, Youssef Mohadab et Ahmed Berrada, ont exposé à leurs potentiels partenaires leur expérience de centrale d'achat d'eau et d'électricité, un GIE de 9 entreprises marocaines. L'idée, selon Mohadab, est de recruter plusieurs PME et regrouper ainsi leurs besoins d'achat de sorte à minimiser les coûts.

La touche politico-diplomatique a donné plus d'envergure à la Caravane. En Guinée équatoriale par exemple, c'est au niveau de la présidence de la République que la Caravane est gérée. Le passage obligé par Bata (capitale économique et fief du président) après Malabo, a été jugé «étape de trop», mais «nécessaire et stratégique», selon Daniel Tobias, directeur export de Laprophan. Mais précisons que dans ces pays, c'est l'Etat qui tient les marchés.



© 2001 L'économiste - Réalisation : Lnet Multimedia

