

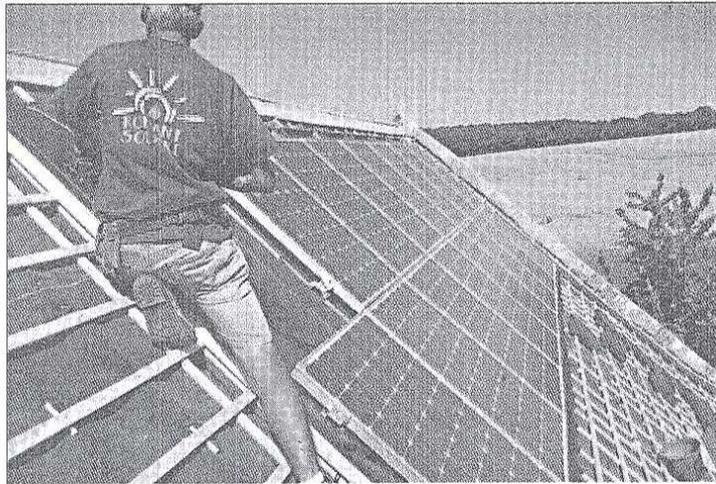
PME: Ces marchés à prendre dans le solaire

• Le potentiel est là mais la compétitivité des PME marocaines est limitée

• Cadre réglementaire, concurrence déloyale... les freins

«**S**UR le marché du solaire, il y a un grand potentiel mais la compétitivité des entreprises marocaines est limitée». C'est l'avis d'Ahmed Squalli, président de l'Amisole (Association marocaine des industries solaires et éoliennes) sur la capacité des entreprises marocaines à optimiser les opportunités sur ce marché. L'enjeu est énorme puisque le plan solaire prévoit, rappelons-le, plus de 9 milliards de DH d'investissement.

En effet, en termes de potentiel, le marché du solaire, tous segments confondus, au Maroc est des plus prometteurs. A ce sujet, le président de l'Amisole ne mâche pas ses mots: «Le potentiel est là, mais la réalité est tout autre». «Tout d'abord, il y a la partie encadrée, dite institutionnelle, notamment le plan solaire, avec un très grand marché mais qui est représenté par de gros projets: 5 centrales en tout». La mise en œuvre de ce marché est bien définie en termes de taille et de



Aujourd'hui, plusieurs entreprises spécialisées dans la filière de fabrication, l'installation, l'intégration, le pompage, l'électrification rurale s'activent et exportent (Ph. Archives de L'Economiste)

voltaïque par exemple, il y a du potentiel qui est tout à fait à la portée des entreprises marocaines. «Mais ce marché est bridé par le côté réglementaire», estime Squalli. D'ailleurs, la loi 13-09 relative aux énergies renouvelables et qui a libéralisé la production d'électricité en matière d'énergies n'autorise actuellement que la connexion au réseau à haute et très haute tensions. Un marché destiné essentiellement aux grands consommateurs (tel

lièrement). Les fournisseurs traditionnels (Allemagne, France, Espagne...) sont en plein déclin et cherchent donc des relais de croissance au Maroc. «Il y a beaucoup

de composantes qui peuvent se faire localement, mais il faut miser sur l'innovation avant tout», soutient-on auprès de l'association des industries solaires et éoliennes. Autre constat, la majorité des entreprises du secteur sont dans le consulting et les bureaux d'études, mais cela ne dépasse pas les phases de diagnostic. Bien que durant les 3 dernières années le marché s'est remarquablement développé. «Aujourd'hui, plusieurs entreprises spécialisées dans la filière de fabrication, l'installation, l'intégration, le pompage, l'électrification rurale s'activent et exportent», nuance Squalli.

Pour l'heure, l'on accuse un retard dû au blocage institutionnel (statuts, financement...). En attendant, Masen, qui est une agence de réalisation du programme solaire, ne bloque rien, elle déroule son programme. □

Imane NAJI

Les professionnels regroupés

CRÉÉE en 1987, l'Amisole est l'association professionnelle des entreprises spécialisées dans le solaire et l'éolien. Elle a pour mission de promouvoir les intérêts des industriels et des professionnels marocains œuvrant dans le secteur des énergies renouvelables (photovoltaïque, éolienne, thermique). L'association compte à ce jour plus d'une cinquantaine de membres rassemblant plusieurs centaines d'employés. Depuis juin 2010, l'Amisole est la 5e association professionnelle de la Fenelec (Fédération nationale de l'électricité, de l'électronique et des énergies renouvelables). □

modèle économique. Seul bémol, cela dépasse de loin les capacités des entreprises marocaines. Il importe tout de même de signaler que les autorités publiques et le Masen ont tenu à ce que le projet se fasse avec un pourcentage important d'intégration locale. Ce taux d'intégration (fixé à 30%) est à démystifier tout de même. «En termes de valeur du projet, ce taux est réalisable mais il ne faut pas croire qu'il concerne les équipements ou encore la partie technologique», explique Squalli. Par ailleurs, «sur quelques prestations telles que le terrassement, l'intégration ou la partie montage... l'on peut facilement atteindre les 30%, voire plus». En gros, ces entreprises-là interviennent en 2e ligne, faute de capacité financière, industrielle et de know-how en la matière.

Ensuite, il y a les projets décentralisés. Dans la filiale de la technologie photo-

voltaïque par exemple, il y a du potentiel qui est tout à fait à la portée des entreprises marocaines. «Mais ce marché est bridé par le côté réglementaire», estime Squalli. D'ailleurs, la loi 13-09 relative aux énergies renouvelables et qui a libéralisé la production d'électricité en matière d'énergies n'autorise actuellement que la connexion au réseau à haute et très haute tensions. Un marché destiné essentiellement aux grands consommateurs (tel

lièrement). Les fournisseurs traditionnels (Allemagne, France, Espagne...) sont en plein déclin et cherchent donc des relais de croissance au Maroc. «Il y a beaucoup de composantes qui peuvent se faire localement, mais il faut miser sur l'innovation avant tout», soutient-on auprès de l'association des industries solaires et éoliennes. Autre constat, la majorité des entreprises du secteur sont dans le consulting et les bureaux d'études, mais cela ne dépasse pas les phases de diagnostic. Bien que durant les 3 dernières années le marché s'est remarquablement développé. «Aujourd'hui, plusieurs entreprises spécialisées dans la filière de fabrication, l'installation, l'intégration, le pompage, l'électrification rurale s'activent et exportent», nuance Squalli.

Pour l'heure, l'on accuse un retard dû au blocage institutionnel (statuts, financement...). En attendant, Masen, qui est une agence de réalisation du programme solaire, ne bloque rien, elle déroule son programme. □