

Schiele Maroc bientôt au Sénégal

● Un projet de plateforme de distribution et de stockage de poteaux en bois est déjà en négociation. L'objectif est de couvrir le marché ouest-africain à partir du Sénégal. Ce pays, à lui seul, pèse plus de 70% dans le business africain de Poteaux Bois Maroc, la filiale du groupe spécialisée sur ce segment.



Le groupe, à travers sa filiale Poteaux Bois Maroc (PBM), spécialisée dans le traitement et la commercialisation de poteaux de supports électriques et téléphoniques en bois, planche en ce moment sur un projet de plateforme de stockage et de redistribution de ses produits dans la région ouest-africaine, à partir du Sénégal. Ce marché représente actuellement plus de 70% des performances commerciales de PBM en région subsaharienne, pour un total d'une dizaine de marchés couverts, principalement francophones et de la zone UEMOA. Un pourcentage qui pousse la société à réfléchir sur ce très sérieux projet de développement pour 2015-2016. Les négociations sont déjà en cours

avec des partenaires locaux. «L'objectif principal est de couvrir toute la région ouest-africaine à partir de ce marché en y installant cette plateforme», nous explique Mohamed Benzekri, directeur commercial et export de l'enseigne. Il faut savoir que PBM est le principal bras opératoire à l'export du groupe. En 2012, la société a réalisé près de 40.000 euros de chiffre d'affaires dans la région, soit quelque 40 MDH. L'important potentiel qu'offre le segment des poteaux électriques, sur un continent en électrification croissante, justifie pleinement ces résultats. Ces performances commerciales sont en quasi-stagnation en comparaison d'avec 2011. Cela est notamment dû au phénomène conjoncturel de la hausse des

cours de certaines matières premières utilisées dans la fabrication et le traitement des poteaux de supports électriques. «Cette contrainte a relativement pesé sur nos réalisations financières à l'export», justifie le responsable.

Perspectives

La société assure parvenir tout de même à maintenir ses parts de marché sur ce segment qui ne connaît pas beaucoup de spécialistes sur le continent. Pour 2013-2014, l'enseigne conserve son optimisme sur une détente des prix des matières premières nécessaire à la soutenabilité de ses activités. De plus, elle compte davantage miser sur la proximité vis-à-vis de la demande subsaharienne, d'où le projet de s'installer très prochainement sur le marché sénégalais. Il faut dire aussi que l'expertise et l'expérience du marché accumulées au niveau local depuis près de 18 ans d'activités - à travers le programme marocain d'électrification rurale globale - donnent à PBM de bons arguments à faire valoir auprès de sa clientèle subsaharienne. La société a justement réussi ses premiers développements commerciaux vers l'intérieur du continent, au terme de ce programme aujourd'hui réalisé à plus de 90%. ●



Pour 2013-2014, l'entreprise conserve son optimisme sur une détente des prix des matières premières nécessaire à la soutenabilité de ses activités.

Le plus de Maroc Export :

L'Afrique présente un large éventail d'opportunités pour le secteur de l'énergie, des installations électriques et de l'électrification rurale. Le continent consomme très peu d'énergie par rapport à son poids démographique et à ses besoins. Les entreprises marocaines, eu égard à leurs expertises et expériences dans ce domaine, ont beaucoup de débouchés à exploiter pour favoriser le développement du secteur de l'énergie en Afrique, notamment les énergies renouvelables. Il leur est fortement conseillé d'approcher la compagnie nationale en charge de l'électricité pour chaque pays concerné. De plus, Maroc Export accompagnera les entreprises à développer de l'assistance technique afin d'augmenter leurs chances pour mieux répondre aux appels d'offres. De même, les forums d'échanges d'expertises, à l'instar du Forum du Bénin, l'internationalisation du Salon de l'eau, et l'internationalisation d'Elec Expo, en collaboration avec l'Amepa, la Fenelec et l'Ofec sont autant d'actions à intensifier pour augmenter les chances des entreprises nationales de nouer des liens pour pouvoir se voir confier des projets d'envergure d'électrification, de villes et de construction de barrages.

BIO
EXPRESS



Salaheddine Kadmiri,
PDG de Schiele Maroc.

L'homme n'a certainement pas besoin d'être présenté tant il est fréquent de le rencontrer dans le milieu marocain des affaires. Né en 1959 et issu d'une grande famille traditionnelle mais aussi d'entrepreneurs, le sens des affaires est quasiment inné chez lui. Après avoir bouclé un cycle d'ingénierie à l'École centrale de Paris, l'homme rentre très vite au bercail et fait ses premières armes dans la fonction publique en intégrant le ministère du Commerce et de l'industrie. En 1985, il quitte la fonction publique après de bons et loyaux services. L'homme se lance pour son propre compte et fonde, en association avec un de ses frères, l'entreprise Construction électrique appareillage de comptage (CEAC). L'enseigne est spécialisée dans la fabrication et la distribution de compteurs électriques. L'expérience est une réussite, malgré quelques déboires liés à tout business. L'homme parvient en effet à imposer son offre sur un marché qui s'approvisionnait pour une grande partie à partir des marchés étrangers. En 1995, il réfléchit à une diversification de ses investissements. Il rachète l'enseigne Schiele Maroc et se lance véritablement dans les équipements électriques industriels, tout en se désengageant de la gestion de la CEAC. À la tête de la nouvelle société, il ne tardera pas à décrocher son premier marché d'envergure : la fourniture des équipements électriques pour le projet de la grande mosquée Hassan II de Casablanca. Le groupe Schiele affiche aujourd'hui quelque 400 MDH de chiffre d'affaires prévisionnel pour 2014. Ses produits sont présents sur plusieurs marchés du continent et d'ailleurs. ●