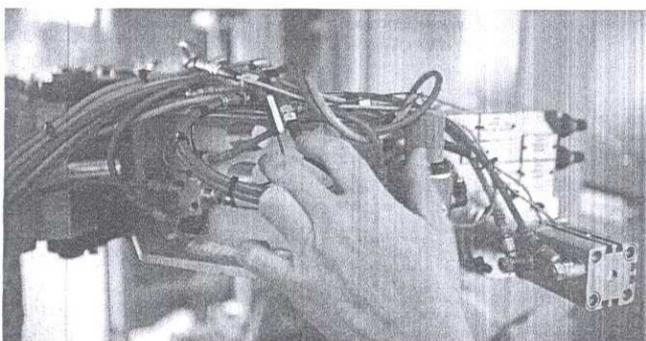


Génie électrique

Clemessy mise sur le Maroc

● La filiale marocaine du groupe français homonyme a triplé son chiffre d'affaires entre 2012 et 2013. La stratégie énergétique nationale autant que les projets structurants en cours et à venir représentent des opportunités de taille pour Clemessy Maroc. 70% de son portefeuille client reste néanmoins privé. L'Afrique et le Maghreb également ciblés.



● L'entreprise prévoit également de faire du Maroc une base pour s'attaquer aux marchés africains et maghrébins.

Pionnier en France dans l'ingénierie électrique, Clemessy mise dorénavant gros sur le Maroc dans le cadre de sa croissance externe. Présent dans le royaume depuis une décennie, le spécialiste du génie électrique, filiale du groupe français homonyme, est toutefois monté en puissance lors des trois dernières années. «Nous avons triplé notre chiffre d'affaires entre 2012 et 2013, en passant de 50 à 150 millions d'euros (de 560 à 1.700 MDH) et nous comptons poursuivre sur cette lancée», annonce Talal Nourre, directeur général de Clemessy Maroc. La filiale marocaine vient d'ailleurs d'inaugurer son nouveau siège à Casablanca, confirmant ainsi sa volonté de développer ses activités au Maroc et à long

terme, et pas seulement au niveau local. L'entreprise prévoit également de faire du Maroc une base pour s'attaquer aux marchés africains et maghrébins. Son programme d'investissement projette la mobilisation de 4 millions d'euros (45 MDH) en 2014 puis de poursuivre sur le même trend les années suivantes.

Centrales stratégiques

Il faut dire que le pays présente des opportunités importantes pour les entreprises opérant dans le génie électrique. D'une part, les projets de production électrique sont amenés à se multiplier, autant en énergies renouvelables que conventionnelles. Et d'autre part, d'autres projets d'envergure nécessitent l'équipement en dispositifs électriques à

grande échelle. L'on peut citer par exemple l'extension et la modernisation des réseaux ferroviaires ou encore la création de nouvelles zones urbaines et de villes nouvelles. «Les énergies renouvelables représentent une composante importante dans notre métier, surtout que le Maroc a pris une certaine avance depuis quelques années», confirme Nourre. Ainsi, Clemessy Maroc, en partenariat avec ses maisons mères (en France et en Allemagne), s'intéresse de près à la prochaine phase de mise en œuvre du Plan Maroc solaire par Masen, consistant en une centrale thermosolaire de plus de 800 MW. Elle devra toutefois faire face à une concurrence acharnée, notamment allemande, chinoise ou encore japonaise. Clemessy compte d'ores et déjà des références de renommée au niveau national. L'on peut citer l'OCP, Renault Tanger, CDG ou encore l'ONEE. Elle propose une large gamme d'offres et de services dédiés à la production, au transport et à la distribution d'électricité, aux secteurs industriels et aux infrastructures ferroviaires. Au sein de la branche énergie du groupe Eiffage, le groupe Clemessy compte 5.000 collaborateurs dans le monde, dont 200 au Maroc, pour un chiffre d'affaires de 630 millions d'euros. ●

PAR OTHMANE ZAKARIA
o.zakaria@leseco.ma

Nouveau siège, nouvelles ambitions

Le groupe français entend décidément faire du Maroc un marché stratégique au niveau régional et continental. Pas plus tard que le 10 février dernier, pour accompagner le développement de son activité, notamment au Maroc, Clemessy Maroc a inauguré son siège social flambant neuf de 2.000 m², situé dans le quartier industriel d'Aïn Sebaâ, à Casablanca. Sur ce site, l'entreprise dispose désormais d'ateliers d'assemblage équipés d'infrastructures et de procédés modernes.

Q/R



Talal Nourre,
DG de Clemessy Maroc

Les ÉCO : Clemessy mise gros sur les grands chantiers d'équipement au Maroc. N'y a-t-il pas un risque de dépendance à la commande publique?

Talal Nourre : Pas vraiment. Notre portefeuille est constitué à 70% de clients privés et semi-privés. L'on peut citer le groupe CDG avec MedZ, pour qui nous sommes un fournisseur privilégié. Il y a également des concessionnaires privés comme Amendis, Redal et Lydec. L'OCP est aussi un client important, tout comme l'ONEE qui est également un donneur d'ordre important.

Au-delà des opportunités locales, disposez-vous d'une vision de déploiement en Afrique?

Aujourd'hui, nous sommes parvenus à être présents sur l'ensemble du territoire marocain. Mais au-delà, l'on a déjà accompagné notre groupe sur deux opérations importantes au niveau du continent, notamment pour un gros marché tertiaire en Guinée Équatoriale et un autre en Mauritanie. Il y a effectivement une volonté claire de faire de Clemessy Maroc une véritable base pour s'attaquer à l'Afrique, mais également au Maghreb, notamment l'Algérie.

Les technologies de production et de transport de l'électricité évoluent extrêmement vite.

N'est-ce pas là un risque pour les entreprises du secteur, notamment pour le renouvelable?

Effectivement, pour ce type de grands projets dans l'énergie renouvelable, notamment le solaire, la maintenance et la mise à niveau des installations sont sous la responsabilité des opérateurs qui décrochent les marchés. Les risques techniques sont ainsi portés par le fournisseur, mais pour une durée contractuelle qui est définie. ●