



Potentiel Le Continent est à un stade de développement qui en fait une aubaine pour nos opérateurs.

Immobilier

Conquête de l'Afrique, mode d'emploi

Ynna Holding, Jet Sakane, Alliances, Addoha, ou encore Holmarcom... Presque tous les groupes immobiliers marocains se sont lancés dans la conquête de l'Afrique. Quel est leur mode opératoire? Décryptage.

Par Sanae Raqui

Le savoir-faire reconnu des groupes marocains dans la construction de logements sociaux est en train de créer, depuis quelques années déjà, de nouvelles opportunités pour les immobilières en Afrique subsaharienne où les besoins sont énormes. En effet, aujourd'hui les relations

économiques du Maroc avec l'Afrique ne se limitent plus aux accords de coopération officiels, à l'implantation des grandes banques du pays dans la zone ou à l'essor que connaissent les entreprises spécialisées dans les nouvelles technologies dans le continent. A ceux-là s'ajoutent, au-

jourd'hui, les opérateurs immobiliers qui se sont engouffrés dans la brèche de l'habitat social. Il s'agit des groupes Addoha, Alliances Développement, Holmarcom, ainsi que Ynna Holding ou encore Jet Sakane.

Deux phases, deux modèles

L'analyse de la stratégie d'implantation des immobilières marocaines en Afrique subsaharienne fait ressortir que celle-ci s'est opérée en deux phases, selon deux modèles distincts, en fonction de l'impératif d'accès au foncier. La première a concerné les groupes Ynna Holding et Jet Sakane. Elle a été marquée par plusieurs couacs, notamment en ce qui concerne le foncier. Ces deux groupes étaient les premiers à lorgner sur le continent. Ils y vont en solitaires, comptant sur leur expertise accumulée au Maroc et dans certains pays de l'Afrique du Nord pour le groupe de Miloud Chaâbi. Ce dernier était même actionnaire dans l'une des plus grandes entreprises de promotion immobilière de la vallée du Nil. Il s'agit de Madinat Nasr, dont le projet le plus en vue portait sur la construction d'une ville nouvelle. En Guinée Equatoriale, le groupe était également présent sur un projet portant sur la construction de près de 500 logements de moyen standing. La convention a été signée en 2005 avec l'Etat guinéen. Mais Ynna Holding n'ira pas jusqu'au bout du projet et n'expliquera pas non plus ce qui s'est passé. En tout cas, lors d'une visite effectuée à la fin de 2007 sur le chantier, le président Teodoro Obiang Nguema a fait part de son mécontentement après avoir constaté qu'il n'y avait que 120 villas en voie d'achèvement. Le groupe Jet Sakane s'était également initié au jeu de la promotion immobilière en Afrique. Toutefois, l'entreprise appartenant à Karim Amor n'a pas échappé à ce problème de foncier. Le blocage s'est produit pour lui au Gabon, pays dans lequel ce groupe s'est engagé à investir pas moins de 70 millions de dollars dans des projets immobiliers économiques, moyen et haut standing. La convention a été signée en juin 2004 en présence du Roi Mohammed VI alors en visite d'Etat au Gabon.

Le groupe a néanmoins su surmonter les nombreuses difficultés: non disponibilité de terrains, manque d'infrastructures (eau, électricité, routes), bureaucratie... pour se lancer dans une nouvelle épopée africaine, en Guinée équatoriale, pour la réalisation de projets immobiliers et touristiques. Ce groupe qui fait montre d'un gros appétit s'attaque aussi à la Libye, pays avec lequel il a signé un contrat portant sur la construction de 1.000 immeubles.

Le deuxième groupe d'opérateurs, venus après ces pionniers, a eu, lui, plus de réussite dans la conquête immobilière de l'Afrique. Leur mode opératoire est conçu d'une façon à s'assurer de la disponibilité du foncier et éviter toute erreur provenant d'un risque mal calculé. D'ailleurs, interrogé sur le risque-pays en Afrique, Alami Lazraq, PDG d'Alliances, avait déclaré: «Honnêtement, je ne vois pas de risque dans ces pays. De plus, l'on ne signe pas avec des individus mais avec des institutions au plus haut niveau de l'Etat». C'est ainsi que ces groupes n'agissent qu'en qualité de sous-traitants pour le compte des Etats africains, pour la construction de logements sociaux dans le cadre de programmes étatiques. «Nous apportons notre savoir-faire technique et notre savoir en matière de gestion de projet, nos partenaires sénégalais nous assistent dans la gestion quotidienne du projet, assurant notamment le lien avec les autorités et populations locales», explique dans ce sens Adil Dbilej, directeur général de Peacock Investments, filiale du Groupe Holmarcom.

Le cas Holmarcom

Pour des raisons aussi bien économiques que stratégiques, Holmarcom fait appel aux entreprises locales pour la réalisation de son projet en cours. Le groupe se contente de mettre en place un encadrement managérial pour veiller au bon déroulement du chantier. «Les marchés immobiliers en Afrique sont très spécifiques et les besoins des populations locales en termes de logements différent des besoins des Marocains. De ce fait, et pour éviter de livrer des logements inadaptés, il nous semble indispensable de faire appel aux acteurs locaux pour réaliser le projet», assure Dbilej, qui poursuit: «notre

«Les besoins des populations en Afrique en termes de logements différent de ceux des Marocains»

— Adil Dbilej

projet au Sénégal est porté par la Société Peacock Investments, dans laquelle nous sommes actionnaire majoritaire. Nous sommes associés à des acteurs économiques locaux, relais indispensables d'après nous pour investir de manière durable en Afrique».

Partenariat

Dernier entrant sur ce créneau, en 2013, le groupe des Bensalah agit au Sénégal pour la construction de la «Cité des Fonctionnaires», une agglomération de 2.850 logements sociaux. Le projet prévoit également la construction d'une école, d'une mosquée et d'un centre commercial de proximité. Le projet représente un investissement global de 630 millions de dirhams sur 5 ans. Il est financé par un apport en fonds propres et par les banques locales. Rappelons que Peacock Investments, le partenaire sénégalais, avait eu l'agrément pour ce projet depuis 2010 et que jusqu'en 2013 il n'avait pas encore entamé la construction, faute de moyens financiers. Et c'est Holmarcom qui va combler ce manque en apportant expertise métier et garanties bancaires surtout. Mais le cas le plus emblématique est celui d'Addoha qui est présent aujourd'hui dans pas moins de six pays africains où Anas Sefrioui, PDG, est reçu à chaque fois comme un chef d'Etat. «Le choix de la Côte d'Ivoire, du Cameroun, du Congo-Brazzaville, de la Guinée-Conakry et bien d'autres contrées dans l'avenir, s'est quasiment imposé en raison de la grandeur de ces pays», explique ainsi le top management du groupe. En dehors de cette affirmation d'ordre général, l'on n'aura pas plus de détails sur le mode opératoire d'Addoha en Afrique.

Mais l'on sait que l'offre proposée par le promoteur immobilier est calquée sur le modèle marocain en matière d'expertise technique dans le logement social.

Intégration verticale

En fait, pour Addoha, l'un des traits spécifiques de sa stratégie est l'intégration verticale, puisque le groupe dispose de sa propre cimenterie en Afrique. Ainsi, profitant de la présence du Roi en Afrique, Ciments de l'Afrique et Groupe Addoha viens de conclure avec le gouvernement malien un accord qui prévoit, dans un délai de 20 mois, la construction d'une cimenterie à Bamako. Cette dernière développera une capacité de production de 500.000 tonnes et nécessitera un investissement de près de 30 millions d'euros.

A noter qu'en Côte d'Ivoire le groupe compte deux projets, à Locodjoro et Koumassi, totalisant plus de 8.000 logements sociaux. Au Cameroun le groupe a choisi la localité d'Ekounou pour y implanter son projet, avec 1.700 logements sociaux. Vient ensuite la Guinée-Conakry où le groupe développe 3.600 logements, tous standings confondus. En effet, l'objectif d'Addoha est de construire 15.000 logements en Afrique d'ici à 2015, parmi lesquels 80% de logements sociaux. Pour relever ce challenge immobilier, l'entreprise s'est dotée d'un cadre juridique et commercial adéquat. Le groupe a créé, en 2012, Addoha Afrique pour la commercialisation de ses projets et s'appuie également sur des partenariats avec les banques présentes sur place. Parallèlement, des conventions d'investissement au Niger, au Mali, au Sénégal et en Angola sont en phase de prospections avancées. Pour 2014, le groupe projette une implantation au Ghana, en Mauritanie et en Angola. De son côté, Alliances, le groupe de Alami Lazraq, a annoncé en novembre 2013, trois gros nouveaux projets immobiliers au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Congo Brazzaville. Des projets qui devront servir de relais de croissance d'ici à 2016 pour l'entreprise marocaine. Le management parle de 10 à 12% du chiffre d'affaires en 2014, 25% en 2015 et 25 à 30% en 2016. ■

sraqui@sp.ma