

10 Rajeb peaufine sa stratégie

● L'industriel marocain devrait réaliser cette année un chiffre d'affaires prévisionnel de 15 MDH à partir des marchés subsahariens. L'ambition est de maintenir le trend à un minimum de 30% du CA global à l'export. Un projet industriel est en réflexion.



Surfant sur la vague du boom immobilier qui caractérise actuellement la plupart des marchés du continent, 10 Rajeb assoie de plus en plus ses ambitions continentales. D'abord les chiffres : l'industriel spécialiste des portes, placards et meubles de cuisine en bois (Certification PEFC), s'attend cette année à un chiffre d'affaires prévisionnel en hausse sur le marché du continent, estimé à quelque 15 MDH, pour un total réalisé à l'export de 30 MDH. La société compte bien maintenir ce trend. «*Nous ambitionnons de réaliser, à*

terme, un minimum de 30% de notre CA à l'export à partir des marchés subsahariens», projette Vassilis Koufiotis, directeur général de 10 Rajeb. Cet enthousiasme sur le marché africain est justifié par la maturité croissante du secteur de l'immobilier et des constructions, en l'occurrence de la filière des équipements sur laquelle 10 Rajeb est aujourd'hui bien positionnée. La société réfléchit d'ailleurs déjà à la vitesse supérieure de sa croissance sur le continent. La prochaine étape devrait être l'investissement, à travers la construction d'une usine industrielle dans un des

marchés de la région. «*C'est une idée que nous mûrissons de plus en plus. D'ici 2015, nous prendrons une décision importante par rapport à ce projet*», explique le dg de 10 Rajeb.

Prospections

L'évolution de la demande sera déterminante dans cette prise de décision. L'enseigne poursuit d'ailleurs très régulièrement des missions de prospection sur les marchés subsahariens, en «solo» ou dans le cadre de celles organisées par Maroc Export. «*Cet organisme a contribué d'ailleurs à 90% de nos réalisations sur les marchés du continent, grâce à leur accompagnement*», rappelle Koufiotis. Les clients de 10 Rajeb dans la région sont pour la plupart des opérateurs immobiliers locaux, marocains, mais également européens. L'enseigne opère aussi sur le segment des particuliers. Elle s'appuie, pour la distribution de ses produits, sur le réseau commercial d'un important partenaire basé au Sénégal et qui opère sur plusieurs marchés de la région (Mali, Burkina Faso, Bénin, Niger, Congo Brazzaville, etc). Il faut noter qu'avant d'être un débouché commercial, l'Afrique est d'abord une source de matière première pour 10 Rajeb. La société s'approvisionne au Cameroun et en Côte d'Ivoire pour certaines variétés de bois. ●

●●●
L'enseigne mène très régulièrement des missions de prospection sur les marchés subsahariens, en «solo» ou dans le cadre de celles organisées par Maroc Export.

POINT DE VUE



Vassilis Koufiotis,
directeur général de 10 Rajeb

Installé au Maroc depuis 1994, Vassilis Koufiotis présente un profil particulier à plusieurs égards, mais d'abord de par son parcours assez atypique. Issu d'une formation en ingénierie des télécoms, rien ne prédestinait ce Grec, marié à une Marocaine, à se convertir un jour au secteur industriel, encore moins à celui du bois. Un changement radical, à 180°, que l'homme justifie par son sens élargi des affaires et son envie quasi-permanente de découvrir de nouveaux horizons. «*J'ai assisté au démarrage de 10 Rajeb, ce qui m'a permis de découvrir cette activité que je ne connaissais pas et de m'y former, parallèlement. Quand on a de bonnes bases au départ, c'est toujours facile de s'adapter aux nouveaux défis*», commente-t-il. L'homme avoue tout de même quelques difficultés à faire ses premiers pas, aussi bien dans un pays étranger pour lui qu'était alors le Maroc que dans un secteur qui lui était complètement inconnu jusque-là. «*C'était difficile au début, mais j'ai bénéficié d'un bon encadrement*». L'homme est polyglotte - 5 langues étrangères - et est convaincu de l'importance du facteur culturel dans les relations d'affaires. Il pense que c'est l'un des fondamentaux pour la réussite des affaires, surtout en terres africaines. Koufiotis est aujourd'hui à la tête de 10 Rajeb, une société qui, elle aussi, est partie de zéro. Elle a démarré ses activités en 1996 dans la fabrication des portes et placards en bois. Elle opérait à partir d'un premier site industriel à Lissasfa, avant de déménager, en 2005, vers un nouveau site sur la route d'El Jadida, sur 10 hectares de superficie. 10 Rajeb est certifié ISO et PEFC (Gestion des forêts). ●

Le plus de Maroc Export

En Afrique et à l'instar des différents pays du monde, le manque de moyens pour se doter de logements à bas prix a poussé les décideurs à penser à la construction du logement social. Plusieurs pays africains sont particulièrement intéressés par l'expérience du Maroc qui a connu un franc succès dans ce domaine. Ceci a donné l'occasion à certaines entreprises marocaines d'acquiescer des parts de marchés africaines. L'expertise marocaine prouvée dans ledit domaine pousse les donneurs d'ordres à leur faire confiance. Les possibilités sont encore énormes dans ce secteur et ceci pourra se faire par le biais des grands propriétaires du foncier et d'organismes publics concernés tel que l'APIX au Sénégal par exemple, ou bien directement par le ministère chargé de l'Habitat dans le pays en question. Ces opérations permettront, par la même occasion, de contribuer à l'exportation des matériaux de construction du Maroc pour être utilisés par ces entrepreneurs. Maroc Export organise régulièrement des rencontres entre les décideurs africains de ce secteur et les opérateurs marocains, à l'occasion de différentes manifestations économiques tenues aussi bien au Maroc qu'à l'étranger.