

Aéronautique

Le Maroc aura son Aerofund

• Le Fonds sera sur le modèle français

• Les écosystèmes lancés dans quelques semaines

• Objectif: passer de 30 à 50% de taux d'intégration industrielle

À la veille du lancement des écosystèmes du secteur, l'industrie aéronautique prend les devants de sa propre attractivité aux investissements. Un important projet de Fonds spécialisé est en gestation au sein du Groupement des industries marocaines aéronautiques et spatiales (Gimas). Il s'agit d'un sosie de l'Aerofund, un concept de véhicule d'investissement existant déjà en France et qui en est à sa troisième génération. «L'objectif est de soutenir les filières



Lancé en septembre 2013 dans la zone de Nouaceur, MidParc est la seule plateforme industrielle spécialisée dont dispose encore l'industrie. Le site affiche un taux d'occupation de 30%, et se projette déjà sur une 2e tranche dans deux ou trois ans. Le secteur devrait progresser très vite (Ph. L'Economiste)

sous-traitantes de l'industrie aéronautique, en facilitant les investissements dans les différents aspects de la chaîne de valeur du secteur», explique Hamid Benbrahim Al

Andaloussi, président du Gimas, en marge d'une conférence organisée par Toulouse Business School. Même si la valeur du fonds en est à la phase étude, l'on en sait un peu plus sur son mode de fonctionnement. Ce véhicule sera co-alimenté par les gros donneurs d'ordre, notamment les gros constructeurs comme Boeing, Airbus et

pements et fournisseurs du secteur en vue d'atteindre rapidement leur consolidation financière. L'Aerofund français est déjà sur un portefeuille de 105 millions d'euros investis dans près d'une trentaine de PME.

La croissance industrielle du secteur au Maroc repose sur ces structures qui feront l'essentiel du business et des créations d'emplois. Dans les coulisses du ministère de tutelle, l'industrie prépare ses écosystèmes, après l'automobile et le textile. Plusieurs contrats de performance devraient être signés dans les «prochaines semaines», selon Latifa Echihabi, secrétaire générale du ministère de l'Industrie. Les filières «faisceaux-câbles», «moteurs» et «sous ensemble d'aéro-structures» métalliques et/ou composite, sont déjà sur la liste. «Nous comptons attirer le secteur de la métallurgie, notamment, qui pourrait profiter des importantes opportunités sur le segment des aéro-structures. Nous leur garantissons des marchés», projette le président du Gimas. Ce dernier mise sur la création prochaine de l'Aerofund pour inciter les métallurgistes à s'approcher des opportunités du secteur. En attendant que les contrats de croissance se mettent en place, le Gimas sait déjà où il veut aller. L'objectif est d'atteindre un taux

Boeing rassemble les fournisseurs à Nouaceur

LE géant américain regroupe, aujourd'hui même à Nouaceur, 20 grands donneurs d'ordre américains et européens de sa supply chain au Boeing Company Business Symposium. Il s'agit de la plus grande rencontre des fournisseurs Boeing dans le monde. L'avionneur y dévoile ses projections d'activités, ses perspectives de croissance et les opportunités de développement de la supply chain, en l'occurrence marocaine. Le constructeur a déjà d'importants acquis industriels sur le marché local. Il vient d'ailleurs de lancer un programme d'extension, à l'horizon 2018, de 40% des capacités de production de Maroc Aero-Technical Interconnect Systems (Matis), une joint-venture montée avec Labinal Power Systems. □

Bombardier, ainsi qu'avec du financement institutionnel. Ces trois géants du secteur ont déjà positionné une bonne partie de leur supply chain au Maroc, allant de la production de câble à l'assemblage de structures ou encore de pièces de motorisation. Pour ces avionneurs, c'est une approche qui permet de garantir la sécurité financière du tissu de fournisseurs, majoritairement constitué de PME et d'ETI. «Cela permettra aux constructeurs de sécuriser leur approvisionnement, notamment en période de pic dans les carnets de commandes», explique un spécialiste de l'aéronautique. L'autre partie prenante sera sans doute l'Etat, notamment à travers les interventions du Fonds de développement industriel, destiné à financer les écosystèmes des métiers mondiaux. Sur le modèle français, c'est la Caisse de dépôt et de gestion, l'équivalent de la CDG, qui matérialise la contribution institutionnelle. Le tout est géré par une société d'investissement, ACE Management, et s'opérationnalise par des prises de participation dans le capital d'équi-

d'intégration locale de 50%, contre environ 30% actuellement. «On est déjà sur de bons acquis. On n'a atteint ce chiffre que très récemment et le secteur est encore sur d'importantes marges de croissance. Nous ne connaissons pas la crise», ironise El Andaloussi. Le patron du Gimas annonce, dans la foulée, l'arrivée de nouveaux investissements dans le secteur. Les industriels concernés seront annoncés au prochain Salon du Bourget en juin prochain. Au total, 106 entreprises opèrent aujourd'hui sur le marché local, pour 11.000 emplois créés et 5% des exportations du Royaume. Sur ce dernier volet, les statistiques volent assez haut. Le chiffre d'affaires réalisé à l'export est sur une moyenne de progression annuelle de 20% sur les trois dernières années, avec 1,2 milliard de dirhams à fin 2014. □

Safall FALL



Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Aéronautique

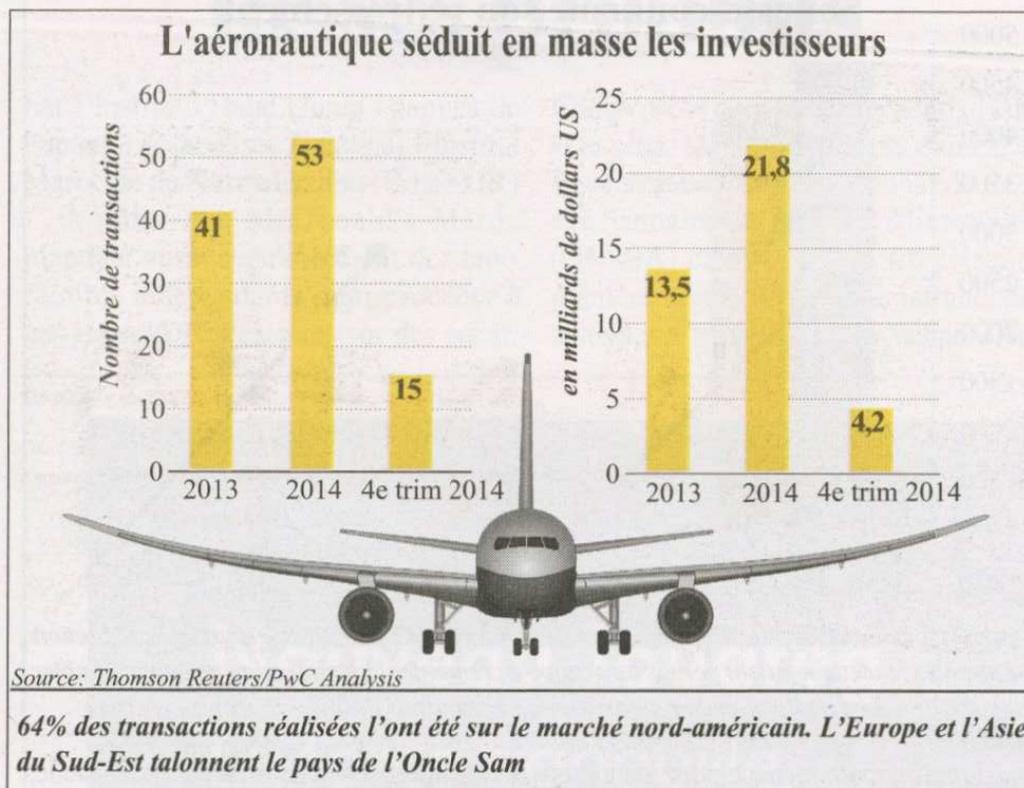
Grosse tendance à la fusion chez les fournisseurs



• 53 transactions pour 22 milliards de dollars en 2014

• Au Maroc, la fusion Sogerma/Aerolia crée un acteur majeur

L'INDUSTRIE aéronautique connaît une dynamique d'investissement exceptionnelle qui plus est dans une conjoncture difficile. 53 transactions de fusions-acquisitions de plus 50 millions de dollars, pour une valeur globale de 21,8 milliards de dollars, ont été réalisées dans le secteur en 2014. L'une des opérations les plus proches des réalités du marché marocain aura été la fusion entérinée en début d'année entre les deux filiales fournisseurs d'Airbus, Sogerma et Aerolia. La première opère au Maroc depuis plusieurs années déjà, et la seconde vient d'annoncer une unité industrielle de 40 millions d'euros sur le site de MidParc, à Nouaceur, pour la création de plus de 400 emplois. Cet investissement a fait l'objet



d'une convention signée entre l'industriel et les équipes du ministère de l'Industrie, en juillet dernier. Regroupées, les deux filiales d'Airbus seront désormais sous l'enseigne Stelia, qui se positionne dans le

top 3, par son chiffre d'affaires, des aréstructures, sièges et des équipements aéronautiques. Selon les experts de PwC, cette tendance à la concentration entre fournisseurs et équipementiers est encouragée par

les gros avionneurs dans le but de consolider leur supply chain. Face à des carnets de commandes qui ne désemplissent pas, les fournisseurs sont soumis à d'importantes pressions de qualité, d'efficacité opérationnelle mais aussi de coûts. C'est surtout sur ce dernier aspect que s'opèrent de plus en plus les choix des destinations d'investissements. «Nous sommes aujourd'hui bien positionnés dans le radar des investisseurs du secteur, en comparaison à d'autres destinations de la région», soutient Hamid Benbrahim Al Andaloussi, le président du Groupement des industries marocaines aéronautiques et spatiales (Gimas). Comparaison n'est pas forcément raison: le foncier relativise ces acquis et demeure l'un des principaux freins à l'investissement dans le secteur. Avec un tarif moyen de 1.000 DH/m², MidParc est encore à 50% plus cher que la plateforme industrielle de Wichita, aux Etats-Unis. □

S.F.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com