

## Rhenus Logistics

# Un géant allemand s'implante à Tanger

● **Accaparant déjà 94% de l'activité logistique marocaine, les opérateurs internationaux devraient se renforcer grâce à l'arrivée de Rhenus Logistics, un prestataire qui a vu le jour en 1912, présent dans 40 pays avec 390 sites, et qui pèse plus de 4 milliards d'euros dans la seule activité logistique.**

*pérons collaborer pour consolider la stratégie de développement régional du Maroc. La logistique demeure un levier de développement incontournable. Nous pensons pouvoir y apporter*

*notre savoir-faire. Pour notre part, nous recherchons avant tout une relation gagnant-gagnant avec le client», conclut Folch.*

PAR **W.M**

Le géant allemand de la logistique choisit comme première implantation Tanger, la porte d'entrée de l'Afrique. C'est en effet la filiale espagnole implantée à Barcelone qui s'occupe d'ouvrir les potentialités du marché marocain au logisticien allemand. Pour ce faire, Rhenus Logistics a choisi Lluís Folch Statue, un DG espagnol, qui plus est francophone, fort de 7 ans d'expérience dans le transport maritime dans la ville du détroit. «*En effet, j'ai travaillé pour la société de ferries Acciona Trasméditerranéa pendant 7 ans. J'étais basé à Tanger avec une équipe 100% marocaine. Aujourd'hui, je commence l'implantation de Rhenus avec une équipe de trois personnes. La première étape sera Tanger, mais nous visons également Casablanca, puis Agadir, Marrakech et plus tard Fès*», déclare Lluís Folch Statue. Il faut savoir que le groupe allemand offre des prestations allant de la chaîne logistique de la matière première à la livraison au client en passant par la consolidation à l'export, le transport et la déconsolidation à destination.

### L'Afrique dans le viseur

«*Rhenus n'en est pas à sa première expérience au Maroc. Nous avons déjà travaillé avec des partenaires locaux à travers les délégations espagnole, française et italienne. En outre, nous avons un portefeuille clients intéressant. Nous pouvons nous targuer d'avoir une expérience importante, une bonne connaissance du marché local et une aptitude à apporter de la valeur ajoutée au client*», poursuit Folch. Ce dernier n'en dira pas plus sur l'identité ni le nombre de ses clients. Néanmoins, il livre sa stratégie, qui repose en premier lieu sur la gestion des dépôts logistiques dans l'automobile et le textile. En ce qui concerne le transport, l'allemand pourrait envisager des flottes dédiées spécialement au Maroc. «*Nous disposons en effet de flottes frigorifique, d'un transport spécial destiné au sanitaire et au pharmaceutique que nous pouvons mettre à la disposition de nos clients au Maroc. Nous pouvons également délivrer des solutions sur-mesure*», déclare Folch. Mais au final, c'est le marché africain que lorgne le groupe germanique. Selon le country manager de Rhenus, nul ne peut douter du leadership du Maroc en Afrique francophone. «*Dans ce cadre, nous es-*