

Société marocaine des tabacs

Une nouvelle dynamique est en branle

● Pour suivre la dynamique de son secteur, la Société marocaine des tabacs déploie de nouvelles actions. De nouveaux produits sont dans le pipe. La plateforme marocaine est en passe de devenir un hub pour l'Afrique.



Le management de la société marocaine des tabacs (SMT) ne chôme pas. En effet, depuis qu'Abdelhakim Doukkali est à la tête de la SMT en tant que Secrétaire général, la gestion de l'entreprise a pris un nouveau virage, pour consacrer à la valorisation du capital humain un intérêt particulier. Par ailleurs, la responsabilité sociale de l'entreprise figure aussi en bonne place dans le plan d'action du management, d'où la création de la fondation Smart dont Doukkali est le président. «*Dans la nouvelle stratégie du groupe, l'action sociale est prépondérante. Plusieurs actions ont été entreprises et le champ d'actions de la fondation aura tendance à prendre des proportions plus importantes*», précise Abdelhakim Doukkali. En effet, la prochaine étape sera focalisée sur l'éducation et l'employabilité.

Vous avez dit concurrence?

Ceci dit, dans un environnement en pleine mouvance, la filiale d'Imperial Tobacco ne ménage pas ces efforts pour maintenir sa position de leader. La SMT a ainsi concocté une feuille de route pour accompagner l'évolution du marché. Couvrant les trois segments (entrée de gamme, moyen gamme et premium), la Société marocaine des tabacs ne craint pas l'introduction de nouveaux entrants. «*Nous sommes position-*

nés en leaders sur le marché et nous n'avons pas à suivre la concurrence. D'ailleurs, nous y sommes bien préparés. Notre politique diffère des concurrents», insiste Doukkali. D'ailleurs, de nouveaux produits sont dans le pipe, dont le lancement sera effectif bientôt. Quant aux prix, le dirigeant précise bien que pour le moment, aucune augmentation n'est prévue. Parmi les autres changements entamés par la SMT figure le développement à l'international, et en particulier l'Afrique. Pour ce faire, l'usine d'Aïn Harrouda a connu un développement considérable. Aujourd'hui, elle se situe parmi les unités de production les plus importantes et les plus modernes de la région. Chiffres à l'appui, en 2013 et 2014, ce sont respectivement plus de 180 et 240 tonnes de tabac d'Orient qui ont été exportées vers la France, soit une progression de 30% sur une année. Un travail rigoureux est également mené pour améliorer la qualité du tabac type Burley dans l'objectif d'en exporter. Par ailleurs, en termes de développement, la Société marocaine des tabacs occupe le 8^{ème} rang au top 10 des entreprises marocaines. Elle a réalisé en 2014, un chiffre d'affaire d'un peu plus de 12 MMDH et compte à son actif près de 1.500 collaborateurs.

PAR MERYEM OUZZANI
m.ouzzani@leseco.ma

INTERVIEW



Abdelhakim Doukkali
secrétaire général de la SMT

Les ÉCO : Comment se porte le secteur du tabac actuellement ?

Abdelhakim Doukkali : Depuis quelques années, le marché a évolué et une ouverture s'est fait sentir avec son lot de changement. C'est-à-dire que le secteur a pu bénéficier d'une nouvelle législation qui a joué en sa faveur, d'où l'introduction de nouveaux entrants, ce qui a permis de créer une concurrence sur le marché. Une mue a également été constatée au niveau du secteur. En effet, aujourd'hui, cette concurrence a permis d'instaurer une dynamique de l'industrie, qui reste bénéfique au consommateur. Ainsi, les producteurs rivalisent d'ingéniosité pour proposer une offre attrayante, ce qui a encouragé l'innovation. Autre avantage et non des moindres: la compétitivité des prix et l'amélioration de la qualité. Dans cet environnement, l'État a aussi tout à gagner de cette concurrence, du moment que les taxes augmentent chaque année. Toutefois, pour maintenir cette évolution, il est impératif que les choses se fassent dans les règles de l'art. En effet, par rapport à législation, la nouvelle loi sur la distribution qui est entrée en vigueur l'année dernière doit être renforcée et respectée, pour à mon avis, donner de la légitimité à tout ce changement.

Quelle votre stratégie pour faire face à la concurrence ?

Étant donné que la SMT relève d'un groupe international, nous sommes assujettis à des normes et standards internationaux. Ainsi, une stratégie bien ficelée a été concoctée. En effet, actuellement nous disposons d'une stratégie de portefeuille qui a tendance à évoluer. Concernant le lancement de nouveaux produits, nous prenons le temps nécessaire pour étudier l'environnement avant l'introduction sur le marché. D'ailleurs, nous disposons déjà d'un ensemble de nouveaux produits dont l'homologation a été accordée, mais qui ne seront mis en vente qu'au moment que nous jugerons opportun. En outre, nous sommes en cours de préparation du nouveau visage de la Société marocaine des tabacs qui sera un hub pour l'Afrique.

En quoi consiste le développement en Afrique ?

La SMT est en cours de faire du Maroc un hub africain sur tous les niveaux, à savoir le volet technique, financier, des compétences et même par rapport aux exportations. A titre d'exemple, sur le plan financier, l'entreprise est en cours d'obtention du statut CFC. Nous disposons d'un centre d'expertise pour les pays africains qui est opérationnel depuis un an et nous comptons en créer d'autres, notamment pour les compétences techniques et les ressources humaines.

PROPOS RECUEILLIS PAR M.O