

L'OPÉRATEUR DE LA SEMAINE

EN PARTENARIAT AVEC



Nexans Maroc en force en Afrique

● Présent au Maroc depuis 1947, Nexans érige l'Afrique au cœur de ses priorités. La filiale marocaine du groupe français multiplie les prospections sur le continent, où elle dispose déjà d'un bon portefeuille de clients.



La maturité du marché marocain ouvre des perspectives d'export aux entreprises opérant dans le secteur énergétique. C'est le cas de Nexans Maroc, filiale du groupe français éponyme. Contrairement à bon nombre d'acteurs dans son domaine, ce groupe jouit d'une solide expérience en Afrique subsaharienne, avec un important portefeuille de clients, mais aussi des filiales au Sénégal, au Ghana et au Nigéria et une présence commerciale dans plus d'une dizaine de pays. Pour autant, il n'est pas question de dormir sur ses lauriers. C'est dans cette optique que la société

prend part aux différentes missions d'affaires à destination de l'Afrique subsaharienne. C'était notamment le cas lors de la mission «Action Lumière», organisée en septembre dernier.

Partenariats

Représenté par sa responsable de l'export, en l'occurrence Hanane Chehbi, Nexans Maroc en a profité pour multiplier les contacts et essayer de fidéliser sa clientèle. «Malgré notre présence dans certains pays, nous pensons qu'il faut toujours continuer la prospection en Afrique. Il faut entretenir ses relations et élargir son périmètre d'ac-

tion par plus de présence sur le terrain», explique Hanane Chehbi. Les partenaires subsahariens sont notamment intéressés par tous les types de produits énergétiques, en raison de l'essor de ce marché dont le taux de couverture électrique ne dépasse guère 20%. De l'éclairage public à l'usage domestique, l'ensemble des produits sont les bienvenus. «Lors de nos contacts, les opérateurs subsahariens nous ont également fait part de leur volonté de nouer des partenariats à long terme afin de les accompagner dans le développement des infrastructures électriques», rapporte la responsable de l'export.

Dynamisme

Présent dans le royaume depuis 1947, Nexans Maroc érige l'Afrique au rang de ses nouvelles priorités. «C'est un marché à très fort potentiel, tout est à faire vu le faible taux d'électrification», se rend-on compte auprès de cette entreprise spécialisée dans la fabrication de câbles et d'équipements électriques pour le transport et la distribution d'énergie pour les marchés du bâtiment, des infrastructures et de l'industrie. Cette présence africaine s'accompagne d'un bon dynamisme des activités au Maroc, à en croire Nexans Maroc.

Le groupe jouit d'une solide expérience en Afrique subsaharienne, avec un important portefeuille de clients, mais aussi des filiales au Sénégal, au Ghana et au Nigéria.

BIO EXPRESS



Hanane Chehbi
Responsable export,
Nexans Maroc

La formation en finances la prédestinait à un autre univers, mais le destin en a décidé autrement. C'est «par hasard» qu'Hanane Chehbi dit avoir atterri dans le commerce international. L'aventure débute alors au sein d'une société familiale avant de se poursuivre chez Nexans Maroc, où elle s'active depuis douze ans. La promotion des produits du secteur énergétique est désormais devenue son art, puisque la filiale marocaine du groupe français se distingue dans ce domaine. Très affable et avec beaucoup d'entregent, Hanane Chehbi a le profil type d'une commerciale, un métier qu'elle dit porter dans son cœur. Ce sens du contact s'est notamment développé avec les expériences en Afrique subsaharienne. «Mes différents contacts avec les partenaires africains m'ont fait aimer ce métier qui est désormais une passion pour moi», confie-t-elle. Si l'Afrique lui réussit, c'est parce qu'elle semble avoir découvert la clé de la réussite sur le continent : «Je suis fascinée par l'Afrique. La richesse culturelle et surtout humaine de ses pays anime mon travail au quotidien et nourrit mon intérêt pour ce continent, dans toutes ses dimensions économique, culturelle et notamment sociale», répète-t-elle. Pour elle, la détermination est nécessaire afin de surmonter les obstacles pour s'imposer sur place. «Il faut être totalement orienté client avec tout ce que cette notion évoque en termes d'écoute, d'accompagnement et de réactivité», ajoute-t-elle. La dernière mission d'affaires «Action Lumière», organisée dans trois pays du continent a été une nouvelle occasion pour Hanane Chehbi de s'approcher de ses clients subsahariens et de mieux comprendre leurs attentes.

Le plus de Maroc Export

«Maroc Export nous facilite la tâche car c'est difficile d'aller démarcher les marchés sans soutien. Avec l'organisation de rencontres B to B, Maroc Export sélectionne des clients pour nous et nous offre la possibilité d'exposer dans des Salons comme la Foire d'exposition de Bamako». Du côté de Sodap Maroc, c'est ainsi que l'on résume l'apport de Maroc Export dans leur stratégie de développement en Afrique subsaharienne. «C'est un plus que nous attendions depuis longtemps», renchérit Lahsen Ounir, responsable export de l'entreprise. En effet, lors de cet événement, qui s'est tenu du 15 au 25 janvier derniers dans la capitale marocaine, Maroc Export a organisé la participation de plusieurs dizaines d'entreprises marocaines, en plus de fédérations représentant plusieurs secteurs. D'ailleurs, le pavillon Maroc était l'un des plus en vue durant cette 11^e édition de la FEBAK, qui a vu la participation d'exposants maliens et étrangers venus notamment de la sous-région ouest-africaine.