

A l'approche de la fin du programme d'électrification rurale (PERG)

L'Afrique attire les entreprises marocaines de l'électricité

PARTENARIAT. Le secteur de l'électricité se cherche de nouveaux relais de croissance à l'approche de la fin du programme d'électrification rurale (PERG). Et c'est en Afrique que les opportunités se présentent.

Le fameux programme d'électrification rural (PERG) touche à sa fin. Lancé il y a 15 ans dans l'objectif de raccorder au réseau électrique national les régions rurales les plus reculées et enclavées, ce programme a été mené à 96% par des entreprises marocaines. Celles-ci ont d'ailleurs construit leur réputation et leur expertise sur la mise en œuvre de ce programme dont le donneur d'ordre n'est autre que l'Office national de l'eau et de l'électricité (ONEE).

Durant cette période, le nombre des entreprises du secteur a plus que doublé et leurs compétences ont été renforcées. Mais voilà que le PERG touche à sa fin. Il est achevé à 99% en cette année 2015. Quels relais? C'est la question qui accapare l'attention

de la profession. Si certaines grandes entreprises ont déjà pénétré timidement sur le marché africain, d'autres n'ont pas encore réussi cette percée.

L'offre marocaine

Elles ont besoin que les donneurs d'ordre africains aient une idée sur leur savoir-faire, leurs produits et services. Comment? la Fédération marocaine de l'électricité (Femadel), créée en mai 2014 par les professionnels du secteur, a saisi l'enjeu et a organisé, en partenariat avec l'agence Urbacom, les 16 et 17 septembre 2015, le premier salon Electritec, dédié au secteur et aux technologies de l'électricité. La Femadel représente un secteur qui emploie aujourd'hui environ 25 mille personnes et réalise

un chiffre d'affaires dépassant les 15 milliards de dirhams. Une centaine d'exposants de 15 pays étrangers y ont participé, dont la plupart viennent de l'Afrique subsaharienne. La notoriété des entreprises exposantes, la qualité de leurs stands et les innovations liées aux produits exhibés, ont apporté une garantie au succès de cette manifestation. «Le salon Electritec a offert des opportunités de partenariat et d'affaires pour les entreprises marocaines du secteur, notamment avec les donneurs d'ordre africains (Togo, Burkina Faso, Sénégal...). Une importante délégation sénégalaise est venue consulter l'offre marocaine (...) C'est autant d'opportunités à saisir. Le savoir-faire et l'expertise marocains sont prisés en Afrique», déclare Reda Sekkat, DG de Ingelec et président de la Femadel.

Les rencontres B-to-B vont renforcer le business avec le continent africain, dont les besoins en infrastructures électriques sont énormes.

Par ailleurs, la Femadel a signé une convention avec l'ONEE pour la mise à niveau des électriciens du Maroc à travers des programmes de formation. Elle a également signé des conventions de partenariat dans ce sens avec l'Ecole nationale supérieure d'électricité et de mécanique (ENSEM) et l'Association des artisans électriciens. Et avec l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX) pour exporter le produit Made in Morocco ■ **MAROUANE KABBAJ**

