

ENTREPRISES

Alstom roule à grande vitesse au Maroc

• Le groupe se positionne sur le futur marché des trains régionaux

• La neuvième rame TGV livrée ce week-end à l'ONCF

• Rupture avec Casa Tramway: «Aucun commentaire»

Portée par le programme de la ligne à grande vitesse et l'extension du réseau du tramway à Casablanca et Rabat, l'activité d'Alstom au Maroc tourne à plein régime. Le groupe livrera ce week-end la neuvième rame TGV à l'ONCF sur une série de 12 commandées par l'Office. Deux autres sont en option. Prochain objectif, l'appel d'offres sur les trains régionaux. Gian Luca Erbacci, vice-président d'Alstom Afrique/Moyen-Orient, commente la stratégie du groupe au Maroc.



Gian Luca Erbacci, vice-président Alstom Afrique/Moyen-Orient: «Avec l'ONCF, nous entretenons un partenariat depuis plusieurs années. Nos équipes se connaissent et travaillent main dans la main sur l'ensemble des projets» (Ph. Alstom)

- L'Economiste: Quelles sont les opérations dans lesquelles le groupe Alstom est actuellement engagé au Maroc?

- Gian Luca Erbacci: Aujourd'hui, notre projet-phare au Maroc est la ligne à grande vitesse que réalise l'Office national des chemins de fer entre Casablanca et Tanger. Nous avons un contrat de 12 rames TGV dont 8 ont été livrées et sont actuellement à l'essai. Une neuvième arrive cette fin de semaine. Tout le parc qui nous a été commandé aura été livré dans les six mois qui viennent. Le deuxième grand projet sur lequel nous sommes engagés est la seconde phase du tramway de Casablanca. Nous fournirons une cinquantaine de rames à la société d'exploitation en plus de 74 autres que nous avons déjà livrées pour la mise en service de la première ligne. C'est un marché de 100 millions d'euros.

Par ailleurs, avec l'ONCF, Alstom a un contrat de maintenance de locomotives passagers et fret. Ce sont là les trois principales

matériel roulant pour la deuxième ligne de tram de Casablanca et Rabat. Nous nous préparons par ailleurs pour le projet d'acquisition d'une centaine de trains régionaux que va lancer l'ONCF au cours des dix prochaines années. Il va falloir se battre car la concurrence est rude.

- Que représente, financièrement, le marché des rames TGV à l'Office des chemins de fer?

- Il s'agit d'un contrat de livraison d'une douzaine de rames pour 400 millions d'euros. Pour Alstom, c'est une opération d'une importance stratégique. Deux autres rames sont en option.

- Pourquoi avez-vous rompu le contrat de maintenance du tramway de Casablanca? Il se dit que votre client (Ndlr: Casa Tramway) avait accumulé des impayés...

- Ecoutez, il y avait des difficultés contractuelles et des divergences, nous avons alors préféré arrêter notre collaboration avec l'exploitant. Le transfert de l'activité s'est passé normalement sans

Les premières locomotives que nous avons livrées à l'ONCF remontent à plusieurs années déjà. C'est un parc de quarante-sept unités au total. Mais nous ne sommes pas qu'équipementier de l'ONCF. Nous assurons également la maintenance de la gamme «Prima-due» que nous avons fournie il y a sept ans en collaboration avec l'ONCF. Nous contribuons à la réorganisation de ses ateliers de maintenance. L'ONCF nous a également fait confiance pour le système de signalisation de son réseau. Nos équipes travaillent la main dans la main. Le fait que les rames TGV aient été livrées dans les délais prévus et que les essais se déroulent dans de très bonnes conditions illustre parfaitement la qualité de notre partenariat.

- Comment interpréter le rachat de la participation de Nexans dans votre joint-venture créée pour accompagner le projet LGV?

- Cette décision est la résultante de l'évolution et du développement de l'activité de cette entreprise. Cabliance, créée en 2011, produit des faisceaux de câbles ferroviaires et d'armoires électriques. Mais avec le temps, nous avons remarqué que la partie ferroviaire devenait beaucoup trop importante. Par choix stratégique et de commun accord avec notre partenaire, nous avons décidé de prendre la totalité du contrôle de cette entreprise. Cela cadre d'ailleurs avec notre stratégie de co-localisation industrielle comme nous nous y étions engagés à la signature du contrat de la LGV. Notre stratégie est de développer encore plus Cabliance qui travaille pour tous les marchés où Alstom est présente. Cette société emploie aujourd'hui 250 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 140 millions de dirhams. □

Propos recueillis par Abashi SHAMAMBA

Pour réagir à cet article: courrier@economiste.com

Un pur produit maison

GIAN Luca Erbacci est senior vice-président d'Alstom Moyen-Orient et Afrique depuis novembre 2015. A ce titre, il siège au comité exécutif du groupe. Il était auparavant senior vice-président de la région Europe du Sud, Moyen-Orient et Afrique du Nord. Gian Luca a occupé la fonction de vice-président du département Train Life Services d'Alstom Transport depuis 2009.

Le patron Moyen-Orient/Afrique d'Alstom a rejoint le groupe en 1999, en qualité de directeur industriel. Il a ensuite pris la direction de plusieurs lignes de produits dont les unités construisant les bogies et les tramways, puis la direction du Rolling Stock Engineering. Gian Luca est titulaire d'un diplôme en ingénierie mécanique. □

opérations en cours. Mais le groupe opère au Maroc depuis très longtemps et nous comptons nous y positionner sur d'autres projets.

- Quels sont ces prochains appels d'offres sur lesquels vous vous positionnez?

- Il me semble qu'à court terme, la compétition portera sur le marché du

aucun impact sur le service. Nos relations sont restées très correctes avec Casa Tramway. Pour le reste, je n'ai pas de commentaire à faire.

- Comment qualifieriez-vous votre partenariat avec l'ONCF?

- Nos relations sont très bonnes, nous nous connaissons depuis très longtemps.