

Le français Logicom fait du Maroc son hub pour l'Afrique

Téléphonie mobile. Spécialisée dans le développement et la commercialisation des Featurephones, Smartphones, tablettes, et objets connectés, Logicom fait son come back au Maroc. L'objectif de cette grosse PME française est de faire du Royaume sa porte d'entrée sur le marché africain.

PAR ROLAND AMOUSSOU

Logicom revient sur le marché marocain après une première tentative non concluante en 2014. Et c'est Ténor Group qui a su rassurer la marque française. Le partenariat entre les deux parties a été dévoilé à la faveur d'une conférence de presse à Casablanca le 15 septembre. Pour cette grosse PME française qui développe et commercialise des Featurephones, Smartphones, tablettes, et objets connectés, il s'agit d'une bonne opportunité pour se faire une place sur le marché marocain. « Notre stratégie d'expansion est de trouver un partenaire fiable capable de nous aider à nous projeter sur le long terme. C'est pour cela que nous avons choisi Ténor Distrib », explique Stéphane Marciano, directeur général de Logicom. La marque est déjà présente dans plusieurs pays en Europe (France, Espagne, Belgique, Suisse...), et souhaite explorer de nouvelles opportunités pour soutenir sa croissance. Logicom, qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 100 millions de dollars, s'attaque donc à l'Afrique, notamment par le Maroc. « L'Afrique est un marché plus important pour nous que l'Europe. Le Maroc est donc le premier marché stratégique que nous avons identifié », poursuit le Dg, ajoutant que Logicom va essayer de construire un business durable sur le marché marocain. Il y a un an à peine, la marque a ouvert un bureau à Casablanca, qui constitue le centre de pilotage de son expansion vers les marchés subsahariens, notamment l'Afrique de l'Ouest. Toutefois, notons que Logicom exporte déjà ses produits vers certains marchés sur le continent (Tunisie, Algérie, Sénégal, Côte d'Ivoire,



Réda Iben Chekroun, DG de Ténor Distrib et Stéphane Marciano, DG de Logicom.

LE CHIFFRE

600 MDH

C'est le chiffre d'affaires de Ténor Distrib.

Ile Maurice et Cameroun).

Une concurrence féroce

Sur le marché marocain, même si la concurrence s'annonce féroce, notamment sur le segment entrée de gamme en raison de la forte percée opérée par le géant Samsung, ou encore les autres marques, principalement chinoises comme Huawei, Oppo, la marque française reste confiante. « Nous avons un partenariat avec le géant Google, qui est pour nous, un gage de qualité au niveau du hardware et également au niveau du software, c'est-à-dire tout ce qui est mise à jour Google etc. Ce sont des choses sur lesquelles Logicom est à la pointe », fait

remarquer Stéphane Marciano. Soulignons que Logicom est classé comme 3^{ème} acteur dans son secteur (Téléphonie mobile et tablettes) sur le marché français en termes de volume. De son côté, Ténor Distrib, le partenaire marocain auquel s'adosse la marque française, se frotte également les mains. Selon Réda Iben Chekroun, Dg de Ténor Distrib, la tendance est plutôt bonne puisque

les ventes ne font qu'augmenter depuis le lancement de l'opération pilote en avril dernier. « En moyenne, nous vendons entre 8000 et 10000 unités par mois. Et, nous espérons que cela va monter plus », précise-t-il. Pour fructifier le business de Logicom, Ténor Distrib, qui est également un des distributeurs agréés de l'opérateur télécom Inwi, avec un chiffre d'affaires annuel de 600 millions de DH, entend explorer toutes les options nécessaires et mettre à contribution tous ses canaux de distribution. « Logicom a toute sa place sur le marché marocain. Aujourd'hui, il y a encore du potentiel sur l'entrée de gamme, soit parce que cette gamme est mal adressée, soit parce qu'elle a été abandonnée par la concurrence », soutient Réda Iben Chekroun, qui a aussi laissé entendre qu'il est en négociation avec Inwi afin de pouvoir proposer la gamme Logicom dans ses boutiques. Pour rappel, Ténor Distrib couvre l'ensemble du territoire national à travers 74 boutiques Inwi en propre et 1000 revendeurs agréés pour la distribution des produits Inwi. ■