

«Nous voulons développer une culture industrielle ferroviaire au Maroc»

INTERVIEW

Brahim Soua
Directeur général
d'Alstom Maroc

Les Inspirations ÉCO : Alstom a présenté récemment son nouveau positionnement, en mettant l'accent sur la mobilité, la multi-modalité et les technologies propres. Comment cette stratégie pourrait être implémentée au Maroc ?

Brahim Soua : Au Maroc, le besoin pour les solutions intelligentes est évident. Lorsqu'on voit une ville comme Casablanca avec tous les problèmes de transport qu'elle connaît, il paraît qu'une solution multimodale intelligente a forcément sa place. Notre rôle en tant qu'industriel est d'être présent au bon moment pour répondre à ce genre de besoins. Nous proposons des solutions dans le cadre de Métrolab par exemple, ou encore la solution Mastria qui permet la supervision multimodale y compris pour les véhicules particuliers. Nous avons nos solutions, nous allons les déployer et celles-ci seront éprouvées. Maintenant, l'organisation administrative du pays devra suivre pour réglementer tout cela. C'est ainsi que pour l'outil Mastria par exemple, cela présuppose l'existence d'une autorité qui supervise l'ensemble des opérations de transport.

Vous dites vouloir développer un écosystème de fournisseurs dans le ferroviaire. Quel est votre plan d'action ?

Nous travaillons depuis déjà depuis quelque temps sur le développement de la culture industrielle ferroviaire au Maroc. Au royaume, la culture d'exploitation existe depuis plusieurs années que ce soit à travers l'ONCF ou les différentes entités chargées de l'exploitation ur-



baine dans plusieurs villes. La culture industrielle, pour sa part, est beaucoup plus délicate à développer. Pour notre part, c'est d'abord autour de notre usine de Fès que nous voulons développer un tissu de fournisseurs. Il faut dire qu'il ne s'agit pas d'une tâche aisée. Nous avons travaillé depuis avril 2016 - date où Cabliance est devenue à 100% Alstom - sur la qualification des fournisseurs ferroviaires. Nous avons audité trois fois afin de vérifier si les standards internationaux européens étaient respectés. Cela vous donne une idée sur les efforts à déployer pour développer un tissu de fournisseurs et par ricochet cette culture ferroviaire.

Faut-il s'attendre à voir des métiers autres que le câblage électrique se développer dans le cadre de cet écosystème ?

Ce que nous avons fait pour ce corps de fournisseurs dans le câblage, nous continuons à le pousser pour d'autres types de métiers. Nous nous sommes d'abord occupés de la filière électrique. Il faut savoir qu'à fin 2016,

nous avons réalisé un cumul de 214 millions d'euros d'exportations à partir de notre tissu de fournisseurs marocain vers les usines françaises. Ce même modèle, nous allons le transposer pour d'autres métiers que nous avons déjà identifiés. Des métiers où l'on pense que ça peut se faire assez rapidement, c'est-à-dire dans les 2 ou 3 années à venir. Nous avons identifié plusieurs métiers dont le composite, l'ingénierie, la signalisation ou encore le Sheet Metal Work en particulier pour les pièces de grandes tailles où aujourd'hui nous n'avons aucune solution en local.

Comment comptez-vous séduire des fournisseurs locaux et étrangers par votre modèle ?

En octobre dernier, nous avons invité dans le cadre de notre «Alstom Suppliers' Day» pas moins de 150 fournisseurs. Nous étions alors devant deux catégories de fournisseurs : des acteurs européens qui ne sont pas encore installés au Maroc et des Marocains non encore qualifiés pour les standards internationaux. Notre démarche consiste à convaincre les fournisseurs locaux de faire l'effort avec nous en leur assurant dans ce sens un accompagnement en termes de qualification. Quant à nos fournisseurs européens, nous mettons en avant la réussite des expériences passées et nous leur assurons que leur investissement sera un vecteur de compétitivité pour leurs usines. Il est à noter qu'il ne s'agit pas de les qualifier uniquement pour le marché local qui ne justifie pas à lui seul un investissement, mais également pour les marchés à l'export.

Quel est le détail du plan de développement du site d'Alstom à Fès ?

Cabliance est passée 100% Alstom depuis avril 2016. Nous venons donc de réaliser notre premier exercice complet avec la casquette d'unité Alstom. L'usine a montré sa capacité à délivrer conformément à nos engagements de qualité, de coûts et de

délais. Nous alimentons notamment l'activité de nos clients internes sur les sites de la Rochelle et de Reichshoffen. Ceci a d'ailleurs mené notre direction à nous autoriser à augmenter de quasiment 70% la charge prévisionnelle pour cette année 2017. Cette augmentation est aujourd'hui actée et entraînera l'embauche d'une centaine de personnes supplémentaires dans les deux mois à venir.

Comment se positionne Alstom concernant les différents appels d'offres lancés récemment concernant la livraison de locomotives, de LGV et de tramway ?

Nous avons beaucoup d'activités en ce moment. Nous sommes d'abord sur l'offre concernant les 30 locomotives de l'ONCF. L'appel d'offres a été lancé il y a un mois et demi et nous travaillons sur une configuration compatible avec le cahier des charges. Ce dernier prévoit deux scénarii, l'un pour livrer les locomotives selon l'organisation industrielle dite standard et une autre avec un pourcentage de localisation de 20%. Le deuxième chantier sur lequel nous travaillons concerne les lignes 3 et 4 du tramway de Casablanca. Il s'agit de fournir 100 +20 rames en tranches conditionnelles. Une remise de notre offre est prévue le 4 juillet et une attribution du contrat devrait intervenir en fin d'année. Nous continuons également les discussions avec notre client à Rabat pour l'extension de la ligne de tramway. Le besoin est de 22 rames supplémentaires et nous espérons concrétiser le deal avant cet été. Nous participons également à l'appel d'offres «Opérations et maintenance» pour Casablanca. Une première annonce du classement des différents concurrents devrait intervenir cet été aussi. Nous nous préparons aussi d'ici la fin de l'année et le début de l'année prochaine à deux opportunités dans la signalisation pour l'ONCF. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR **AYOUB NAÏM**
a.naïm@leseco.ma