

Alstom: Montée en volume pour l'usine Cabliance

• Premier exercice 100% Alstom, après le retrait de Nexans

• Une centaine d'emplois supplémentaires

• Le groupe se positionne pour les lignes 3 et 4 à Casablanca

Solutions pour gérer le trafic, bus électriques, matériel... le Maroc est un pays stratégique pour Alstom, qui se positionne sur la totalité des opportunités offertes: extension des réseaux de tramway à Rabat et Casablanca, maintenance, signalisation des voies, locomotives et matériel RER. Entretien avec Henri Poupart Lafarge, PDG d'Alstom.

- L'Economiste: Gros contrat dans le Golfe, une commande de 25 trains

régionaux en Allemagne... Où en sont les marchés porteurs du groupe à l'international?

- **Henri Poupart Lafarge:** Alstom est positionné sur des marchés en forte croissance à travers le monde. L'Europe et la France restent sains et solides mais nous avons également remporté des contrats dans les pays émergents tels que le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie et l'Amérique latine. Cette année nous avons aussi décroché un contrat très important pour des trains à grande vitesse en Amérique du Nord.

- **Que pèse aujourd'hui le groupe Alstom au Maroc en termes de projets, d'emplois, chiffre d'affaires?... Et quelles sont les prévisions de croissance pour 2017?**

- Nous avons aujourd'hui au Maroc 350 employés hautement qualifiés dans leurs différents métiers et une unité de production. Et nous entretenons un partenariat fort avec le pays, à travers plu-



«La gamme de bus électriques Aptis pourrait bien répondre non seulement aux nécessités de transport de Casablanca, mais aussi aux problématiques de préservation de l'environnement qui deviennent une préoccupation grandissante au Maroc», explique Henri Poupart Lafarge, PDG d'Alstom (Ph. Alstom)

sieurs projets structurants: rames à grande vitesse, tramways de Casablanca et Rabat, et maintenance des locomotives de l'ONCF. Comme déjà souligné, le Maroc est un pays stratégique pour Alstom, qui se positionne sur la totalité des nombreuses opportunités en cours (extension des réseaux de tramway à Rabat et Casablanca, maintenance, signalisation des voies, locomotives et matériel RER).

- **Alstom a lancé récemment plusieurs solutions pour fluidifier le trafic des voyageurs dans les trains, dont la solution «Mastria» destinée à améliorer la multimodalité tram/bus/taxis... Est-il envisagé d'introduire ce type de produits au Maroc?**

- Nous avons lancé des solutions qui visent à améliorer la mobilité urbaine pour les opérateurs et pour les passagers. Elles répondent à des besoins qui existent aussi au Maroc: faire en sorte que le ferroviaire soit mieux intégré et plus efficace pour les opérateurs de transport, et plus attractif et confortable pour les voyageurs. Les solutions sont là et nous allons les déployer. Mais il faut que l'organisation administrative du pays suive. Mastria, par exemple, suppose l'existence d'une autorité qui supervise l'ensemble des opérations de transport.

- **Quelles sont vos chances de décrocher les prochaines lignes de tram à Casablanca et dans d'autres villes comme Fès, Tanger, Marrakech ou encore Agadir?**

- La livraison de la première des 50 rames de la 2e ligne est prévue pour août et la dernière pour décembre 2017. En ce qui concerne les lignes 3 et 4 de Casa-

blanca, nous sommes en train de préparer notre offre. Les performances de nos Citadis déjà en service sur la ligne 1 sont appréciées par les passagers et par l'opérateur. Rien n'est jamais gagné d'avance, nous nous battons pour offrir une solution compétitive à notre client et remporter ce marché. Pour ce qui concerne les autres villes, selon nos derniers contacts avec les autorités, le besoin est en cours de définition.

- **Quelles sont vos ambitions sur la LGV au Maroc?**

- Nous avons livré les douze rames à grande vitesse (la dernière est arrivée sur le sol marocain le 11 juillet 2016 et nous ne sommes pas encore dans une phase de renouvellement ni d'accroissement.

- **Comment se prépare l'entretien et la maintenance des 12 rames de la LGV?**

- Les rames sont en phase de tests qui se révèlent excellents. Nous formons en parallèle nos collègues de l'ONCF et de la SNCF pour leur permettre d'assurer la maintenance une fois la période de garantie achevée.

- **Pourrait-on voir un jour la nouvelle gamme de bus électriques Aptis circuler à Casablanca? D'autant plus que la ville a opté pour le BHNS pour certaines lignes de son réseau...**

- Aptis est une solution unique et innovante et sa conception s'inspire de celle du tramway. Grâce à des coûts de maintenance et d'exploitation réduits et à une durée de vie plus longue que celle des bus, le coût de possession d'Aptis est équivalent à celui des bus diesel actuels. Aptis pourrait donc bien répondre non seulement aux nécessités de transport de Casablanca, mais aussi aux problématiques de préservation de l'environnement qui deviennent une préoccupation grandissante au Maroc.

- **Vous êtes aujourd'hui actionnaire à 100% de l'usine Cabliance après le retrait de Nexans, qu'est-ce que cela implique comme organisation?**

- C'était une volonté d'Alstom de mettre en place une unité de câblage au Maroc. Cabliance vient de réaliser avec succès son premier exercice à 100% Alstom. Le site a en effet fait ses preuves en respectant ses engagements de livraison. Nous sommes maintenant prêts à monter en puissance et à augmenter le volume de 70%. Nous prévoyons également l'embauche d'une centaine des personnes. □

Propos recueillis par
Aziza EL AFFAS