

Equipementiers automobiles

Quelles alternatives au Détroit?

• **Réduire les coûts logistiques qui peuvent atteindre les 20%**

• **La nouvelle ligne directe Tanger-Vigo a réduit de 30% le coût de transport**

• **Des négociations pour une liaison avec Barcelone**

EN matière logistique, le Maroc revient de loin. Il y a une dizaine d'années, avant l'entrée en lice du port TangerMed, les prix de la traversée du Détroit de Gibraltar atteignaient des niveaux indécents avec une moyenne de 600 euros, soit près de 7.000 DH par remorque, se rappelle Khalid El Azzouzi, responsable de la commission logistique à l'Amica.

Depuis, les choses ont bien évolué et les prix ont baissé pour atteindre les 300 à 350 euros. Mais cela reste trop cher, bien plus cher que le prix de la traversée du Canal de

la Manche insiste ce dernier. «Pour les équipementiers, la logistique reste aujourd'hui un frein à la compétitivité du Maroc, mais elle n'est pas infranchissable et reste gérable», insiste El Azzouzi. Pour preuve, la multitude d'entreprises et de PME spécia-

lises dans le câblage et les coiffes pour sièges qui se sont multipliées lors des dernières années. C'est que malgré les coûts logistiques, les marges restent acceptables, martèle El Azzouzi. Les coûts logistiques évoluent dans une fourchette de 5 à 20% en fonction du type de produit et de son volume. Mais ceux du secteur du câblage qui est le premier secteur employeur du Maroc représentent entre 3 et 6% (entre import et export), ce qui est gérable.

Aussi cher que la traversée de la Manche

LE Maroc est séparé de l'Europe par un bras de mer de 15 kilomètres et le coût logistique pour le traverser est à peu près le même qu'au niveau de la Manche entre la France et l'Angleterre, ce qui n'a pas de sens. Il est vrai que les fréquences et la capacité sur la Manche sont plus importantes, mais cela n'empêche que les prix restent élevés, épaulés par un manque de dynamisme des compagnies maritimes. □

Peut-on faire mieux? Oui mais il faut trouver d'autres lignes. «Au lieu d'acheminer le camion vers Algésiras pour prendre la route vers Vigo (l'un des centres névralgiques de l'industrie automobile en Espagne) pourquoi ne pas avoir une ligne

Sinon, une autre piste est de travailler avec d'autres compagnies comme Suardiaz pour mettre à la disposition des équipementiers marocains et de Renault des bateaux deux fois par semaine connectant Tanger et Vigo en aller et retour. «Cette ligne a été demandée par PSA pour connecter les deux usines du groupe à Vigo avec la future unité de PSA à Kénitra. En attendant qu'elle atteigne sa pleine capacité avec le démarrage du futur site, elle sera mise à la disposition des autres usagers travaillant avec Vigo», annonce-t-on à l'Amica. Et ces derniers sont nombreux à être intéressés par cette ligne qui a démarré ses premières rotations le 5 avril dernier. La mise en place de cette route a abouti à la réduction de 30% du coût de transport de façon générale, ce qui est énorme.

Une autre ligne est en cours de montage entre Tanger et Barcelone. Elle devra desservir les clients installés à Barcelone comme Nissan et Seat ainsi qu'Opel à Saragosse. Les négociations sont en cours, selon El Azzouzi. □

directe vers cette ville? «Nous avons travaillé avec TangerMed, l'Amica, les ministères du commerce et du transport et des compagnies maritimes pour mettre en place des lignes directes», précise El Azzouzi. Un premier travail a été fait sur des lignes qui existent déjà. C'est le cas de la société Neptune qui a trois départs par mois depuis Tanger vers Vigo. Cette dernière transporte les véhicules construits à Tanger vers l'Europe et il reste de l'espace utilisable.

Ali ABJIOU



Equipementiers automobiles

La sous-traitance en quête de synergies

• Le secteur aéronautique parmi les premiers candidats

• Objectif, augmenter la compétitivité du secteur

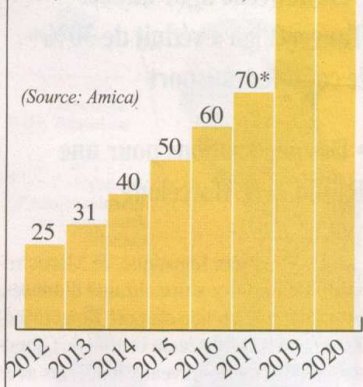
• Le manque de matières premières, une contrainte en passe d'être résolue

LE secteur de l'Équipement automobile connaît depuis quelques années une accélération fulgurante. Il a réalisé en 2016 près de 60 milliards de DH en termes de chiffre d'affaires et pour 2017



Le Maroc a réussi à attirer toute une pléiade de sous-traitants et d'équipementiers de différents genres allant de l'emboutissage au joint d'étanchéité en passant par les batteries et les pièces d'intérieur (Ph. Adam)

Accélération plus rapide que prévu (en milliards de DH)



(Source: Amica)

(*) Prévisions

Les opérateurs sont confiants et espèrent pouvoir atteindre les 110 milliards de DH d'ici 2020, en avance sur le calendrier prévu

Emploi: Le câblage domine

Fabricant d'équipement d'origine	Nombre d'unités		Nombre d'employés	
	Opérationnels		Opérationnels	
	Rang 1	Rang 2-3	Rang 1	Rang 2-3
Câblage	21	37	39.150	9.400
Intérieurs et sièges	12	22	9.450	3.400
Métal et emboutissage	6	6	1.265	470
Powertrain	2	5	1.100	850
Batteries	4		1.000	
Extérieur	4		1.050	
Ingénierie	2	2	100	50
Total	53	72	63.150	13.170

(Source: Amica)

Lors des dernières années, les équipementiers ont vu leur importance croître jusqu'à dépasser les 75.000 employés et les 125 sites pour les différents écosystèmes lancés. Avec l'approche du démarrage de PSA à Kénitra, le nombre devra connaître une nette explosion entre nouveaux venus et extensions

le secteur prévoit d'atteindre les 70 milliards. A la recherche d'opportunités supplémentaires, le secteur prévoit déjà de se tourner vers d'autres secteurs à la

recherche de synergies. «Nous avons découvert plusieurs opportunités de mutualisation et de synergies entre les deux filières qui constituent un potentiel de business supplémentaire» affirme Tajeddine Bennis, président du collège Industrie de l'Amica.

En parlant de business potentiel, de marchés à prendre au Maroc, la sous-traitance connaît une explosion phénoménale. En quelques années, le chiffre est passé du simple au double atteignant les 7 milliards de DH, insiste le responsable de l'Amica.

Et en 2020 ce potentiel dépassera les 10 milliards. Si on y rajoute les besoins de la filière aéronautique, ce sont autant de gains en compétitivité qui seront permis, rappelle-t-on auprès de l'Amica. Et l'objectif à terme c'est d'impliquer aussi d'autres secteurs via leurs fédérations et de chercher à élargir les perspectives de synergie. L'objectif est simple, selon Bennis, augmenter la compétitivité des

équipementiers installés au Maroc et permettre l'attraction d'autres. D'autant plus qu'aujourd'hui le pays dispose de nombreux atouts qui facilitent l'implantation: une administration dont une équipe très dynamique est à l'écoute au ministère de l'Industrie avec en vis-à-vis une équipe dédiée à l'Amica, avoue Bennis. Et côté financements, l'Etat met la main à la pâte avec un fonds de développement industriel, émanation du Plan d'accélération industrielle qui octroie plus de 2 milliards d'euros pour le développement du secteur. «Dès que tous ces composants

Un schéma qui a permis au pays de disposer de sous-traitants dans pratiquement tous les domaines attendus par le secteur de l'automobile. Par contre, l'une des limitations du secteur est celle de la pauvreté du Maroc en matières premières. «Il est vrai que c'est un handicap, mais nous travaillons pour réduire sa portée»

La vitrine du secteur cartonne

EN moins de 4 éditions, le Salon de la sous-traitance a réussi à gagner ses lettres de noblesse et à devenir une vitrine de l'excellence marocaine en la matière, avec un nombre d'exposants qui a presque quadruplé. Le nombre de visiteurs est lui aussi en croissance selon l'Amica, lors de la dernière édition il a dépassé les 4.000, des professionnels issus des sites industriels locaux. L'idée du salon émane de la commission sous-traitance de l'Amica. L'objectif est d'aider au développement des équipementiers en leur donnant de la compétitivité. Il s'agit de donner l'occasion aux sous-traitants de visiter la région et de leur montrer le business potentiel et dans quels secteurs.

Cette année, ils ont été 280 sous-traitants à avoir exposé à Tanger dans une édition qui s'est tenue en plein cœur industriel de Tanger, la Tanger automobile City, TAC. Outre la présence du Gimas, le salon s'est aussi caractérisé par une forte présence institutionnelle internationale dont la Chambre française de commerce au Maroc, CFCIM, la Chambre de commerce belge et une importante représentation espagnole avec une forte présence catalane. □

seront en place, nous pourrions plus facilement attirer des sous-traitants qui s'intéressent à l'industrie et la décision de l'implantation est prise plus aisément», explique le responsable de l'Amica.

C'est le cas de plusieurs entreprises qui sont venues une première fois comme exposants au Salon de la sous-traitance dont la 4e édition vient de se tenir à Tanger il y a quelques semaines et qui ensuite sont arrivés à concrétiser leur implantation.

rassure Bennis. Pour les batteries, le plomb qui est la matière première, commence à être produit au Maroc avec des filières de récupération très efficaces. En ce qui concerne l'emboutissage, la matière première qui est l'acier est en train d'être produite au Maroc. Maghreb Steel a commencé à livrer ses premières bobines d'acier à Renault pour l'emboutissage.

La capacité, timide au début, devrait augmenter au fur et à mesure. □

Ali ABJOU

Suardiaz connecte Tanger à Saint-Nazaire

L'ARMATEUR espagnol Suardiaz renforce son projet d'autoroute de la mer avec deux départs hebdomadaires qui vont être mis en place entre Saint-Nazaire et le port de TangerMed. Suardiaz augmente également la fréquence de la liaison vers Vigo, avec un 4e départ par semaine. La création d'une connexion hebdomadaire avec le port belge de Zeebrugge est aussi prévue. Parmi les secteurs concernés, figure en premier lieu celui de l'industrie automobile mais aussi le textile et l'agroalimentaire. □