



Le Morocco Star offre une capacité d'accueil de 935 passagers et 220 places de voitures.

# VITESSE DE CROISIÈRE

Née d'une association entre le groupe bancaire d'Othman Benjelloun et l'armateur grec Attica, la compagnie maritime **Africa Morocco Link** déploie sa flotte et donne espoir quant au redressement du pavillon marocain. Réussira-t-elle là où les autres (Comarit, IMTC...) ont échoué ?

**Moncef Laâraïchi**

Africa Morocco Link (AML) confirme ses grandes ambitions. Fruit d'une alliance entre BMCE Bank of Africa (51%) et l'armateur grec Attica (49%), la compagnie maritime a lancé, en grande pompe, le 19 mai, au port de Tanger Med, son deuxième car-ferry. Baptisé Morocco Star, le deuxième navire, acquis par la

société, offre une capacité d'accueil de 935 passagers et 220 places de voitures lors de chacune de ses six traversées quotidiennes. Une montée en puissance qui tombe à point nommé avec le démarrage de la haute saison, qui débute avec l'opération Marhaba, fixée au 5 juin, et le retour des Marocains résidant à l'étranger

(MRE). «Avec ce bateau, on sera à plus de 45.000 voyageurs par jour, ce qui va permettre de répondre aux périodes de pic, mais aussi de stabiliser le marché au profit des passagers de cette ligne», a déclaré à cette occasion Mohamed Najib, secrétaire d'Etat chargé du Transport. La nouvelle compagnie dessert, depuis juin 2016, la liaison maritime Tanger-Med-Algésiras, avec un premier ferry baptisé «Le Diagoras», d'une capacité de 1.135 passagers en plus de 280 voitures. Et ne compte pas s'arrêter en si bon chemin...

## Les clés du succès

Les premiers résultats sont plutôt encourageants. Durant 2016, la compagnie maritime a enregistré 262.000 passagers, 55.700 voitures privées, 10.000 camions et 2.000 bus. Son objectif pour cette année est de transporter 634.000 passagers, 158.000 voitures privées, 43.000 camions et 3.700 bus. Africa Morocco Link ne compte pas en rester là. La compagnie maritime aspire en effet créer d'autres liaisons maritimes, notamment entre Almeria et Nador et entre Tanger et Sète (France) et se projette également, à l'horizon

### «Le financement, l'expertise, le savoir-faire et un cadre juridique et fiscal avantageux sont les clés de la réussite du secteur»

2019, vers la création d'autres lignes avec l'Italie, voire aussi l'Égypte, l'Arabie Saoudite et l'Afrique subsaharienne. Pour ce faire, elle se donne les moyens de ses ambitions. D'un investissement de départ de 250 millions de dirhams, la société a prévu une enveloppe de 1,5 milliard de dirhams d'ici 2019. Acquisition de sept nouveaux bateaux dans les trois prochaines années, ouverture imminente d'un siège flambant neuf au centre-ville de Tanger, renforcement des ressources humaines... bref, AML ne lésine pas sur les moyens. «C'est un très bon départ. La compagnie a mis de son côté toutes les chances de succès. Dans ce secteur, les clés de la réussite sont de trois ordres. Primo, le financement car le retour sur investissement tarde un peu et donc il faut avoir les reins solides; deusio, l'expertise et le savoir-faire, ce qui est du ressort du grec Attica, filiale de Marfin, l'un des acteurs majeurs au monde; et tertio, un cadre juridique et fiscal avantageux», explique Najib Cherfaoui, expert maritime et portuaire. Le dernier point – le cadre juridique et fiscal – a d'ailleurs fait l'objet d'une convention signée entre le groupe bancaire marocain et le ministère de l'Équipement et du Transport. Les détails de cet accord, négocié en confidentialité pendant trois ans, n'ont pas filtré. Mais, logiquement, le département de tutelle a dû concéder plusieurs avantages au groupe d'Othman Benjelloun pour redonner vie au pavillon marocain. Lui qui avait lancé, en vain, plusieurs appels à manifestation d'intérêt pour l'exploitation de lignes maritimes du transport de passagers entre le Maroc et l'Europe. Le pari était trop risqué, aucun opérateur n'a répondu à l'appel. Pour rectifier le tir, le département

de tutelle avait commandé une étude au cabinet espagnol ALG Transportation, Infrastructure & Logistics dans la perspective de définir la stratégie maritime à l'horizon 2030. La fiscalité y figurait comme l'un des principaux facteurs qui ont conduit au naufrage des armateurs marocains. Dans ses conclusions, le cabinet a prôné la mise en place d'un nouveau cadre fiscal spécifique attrayant pour les investissements. Défisiscalisation de la redevance de leasing pour permettre le renouvellement de la flotte, allègement des charges fiscales (IR et TVA), alignement de l'IS, jugé trop élevé, sur les niveaux pratiqués par les pays concurrents... le cabinet espagnol a émis plusieurs recommandations. L'on imagine que le département de tutelle, sous la houlette de Aziz Rabbah à l'époque, en a tenu compte.

#### Vent favorable ?

Mais dans tous les cas, le triptyque carotte fiscale, matelas financier et allié solide ne serait garantir à lui seul le succès. Qu'est-ce qui fait donc croire au magnat de la finance Othman Benjelloun qu'il pourra réussir là où les autres ont essuyé un échec cuisant au point de mettre la clé sous le paillason? La flotte marocaine s'est en effet réduite ces dernières années comme une peau de chagrin. Selon l'étude du cabinet espagnol ALG, le pavillon national a été composé de 70 navires dans les années 1980 pour baisser à une quinzaine en 2013, avant de disparaître carrément. Comarit et IMTC ont été les derniers représentants du pavillon marocain. Qu'est-ce qui a changé alors? «La conjoncture n'est plus la même. Entre 2008 et 2013 le secteur maritime a connu une situation difficile. Par exemple, la montée en flèche des frais des combustibles, suite à la flambée des prix du pétrole, a malmené les armateurs marocains», explique Cherfaoui. En fait, durant cette époque, le transport maritime a souffert de la conjonction de plusieurs facteurs: libération du secteur mal préparée, baisse du trafic de passagers, notamment des MRE, à cause de la crise économique; concurrence féroce des compagnies



Sir Othmane Benjelloun entend redonner vie au pavillon marocain.

aériennes low-cost, augmentation des charges d'exploitation... Aujourd'hui, ce sont les mêmes facteurs ayant fait couler nombre de transporteurs maritimes marocains qui semblent jouer en faveur d'Africa Morocco Link. Seul bémol: l'âge des navires acquis par la société. Contrairement à ce qui a été annoncé au départ, la compagnie s'est finalement approvisionnée dans le marché d'occasion. Réceptionné en juin 2016, le Diagoras est en effet construit au Japon en 1988. Morocco Star, lui, vient des chantiers navals danois et affiche 37 ans au compteur. «Plus le parc est vieillot, plus la consommation de carburants et les frais d'entretien augmentent. Ce qui plombe le coût d'exploitation et, in fine, la compétitivité de l'entreprise», explique notre expert. Du côté de la compagnie maritime, l'on assure qu'il y a des commandes pour des bateaux neufs à l'horizon 2020. Nous avons acheté le Morocco Star parce que nous étions pressés. Pour acheter du neuf, il faut attendre deux à trois ans», explique-t-on auprès d'Africa Morocco Link. La compagnie veut aller vite pour récupérer la place du pavillon marocain dans le détroit et, au passage, s'adjuger une bonne part de ce marché juteux. ■ [courrier@sp.ma](mailto:courrier@sp.ma)