

Les ingrédients de la montée en régime

- Développement de 88 équipementiers de rangs 1 et 2
- D'autres fournisseurs en cours d'installation
- Le constructeur en quête de nouveaux partenaires pour répondre à la demande à l'export

Casablanca, présentant le bilan d'étape de l'écosystème Renault. Capitalisant davantage sur ses atouts, surtout après une production et des ventes record enregistrées par le constructeur français au Maroc, l'écosystème Renault passe en mode turbo. Deux ans après sa mise en place, il enre-

porter à 2 milliards d'euros/an à l'horizon 2023. De plus, le management du groupe Renault se targue d'avoir une visibilité sur 3 ans, d'où la révision à la hausse de l'ensemble des objectifs de son écosystème. Rappelons que 30 fournisseurs se sont installés dès le démarrage de ce projet (Denso,

opérer au centre malgré les avantages offerts par les zones franches. Fès et Meknès, quant à elles, sont les nouvelles destinations des équipementiers automobiles.

Le groupe Renault compte attirer davantage de fournisseurs pour muscler son offre à partir du site Maroc. En 2017, le groupe a organisé 4 conventions en partenariat avec l'Amica et la Fiev. Plus de 75 fournisseurs y ont pris part. «Nous recherchons de nouveaux joueurs qui apporteront les techniques manquantes, mais également des doublons pour répondre à la demande en capacité qui augmente», précise Marc Nassif, DG Renault Maroc.

La part du «made in Morocco» représente 10% de la production mondiale du constructeur français. Le groupe Renault s'est engagé à développer une plateforme d'approvisionnement et une base d'exportation industrielle mondiale dont l'impact est intense en termes de création d'emplois (50.000 en 2023) et d'accroissement de l'intégration et du sourcing local. Le ministre de tutelle Elalamy a noté que l'Ecosystème Renault enregistre des avancées notables et qu'il est sur la bonne voie pour réaliser les objectifs qui lui sont assignés à l'horizon 2023. □

Nadia DREF

Montée de l'intégration locale

LE secteur automobile se développe sur la base de la sous-traitance locale tournée vers l'export. Grâce à l'implantation du constructeur Renault, l'assemblage automobile a connu un développement sans précédent. Par ailleurs, 4 écosystèmes ont été également mis en place (câblage, systèmes intérieurs, emboutissage et batteries) dans le cadre du Plan d'accélération industrielle (PAI). Cette stratégie vise à porter à 65% le taux d'intégration locale à l'horizon 2023 pour l'écosystème Renault qui vient de franchir la barre des 50% en 2017. Avec le démarrage de l'activité de PSA, le taux d'intégration devra se situer autour de 85%. □

giste actuellement le développement de 88 fournisseurs du constructeur français dont 48 de rang 1 et 40 de rang 2. Ces sous-traitants ont opté pour ce donneur d'ordre après avoir décroché des contrats pour fournir les deux usines Renault de Tanger Melloussa et Somaca à Casablanca. Le tissu de sous-traitance bénéficie également du développement du sourcing local dont les exportations ont grimpé à 1 milliard d'euros en 2017 avec un objectif de

Snop, Viza, Reydel, Valeo, Clarton, Antolin, Treves, Tesca, Yazaki, Saint Gobain, Sumitomo, Faurecia, Tuyauto, Socafix...). D'autres équipementiers sont arrivés après le démarrage de l'écosystème Renault alors que d'autres sont en cours d'implantation (Filter Systems, Sealyx Automotive, GMD Métal, Eurostyle Systems, Varroc...).

Par ville, Tanger accapare la part du lion, suivie de Kénitra. Casablanca attire également les investisseurs qui préfèrent

«5 à 10% de croissance en 2018»

- **L'Economiste: Les nouveaux objectifs à l'horizon 2023 sont très ambitieux. Comment comptez-vous y parvenir?**

- **Marc Nassif:** C'est une belle avancée. Il y a à peine deux ans que nous avons signé cette convention avec l'Etat. En 2017, nous avons franchi la barre de 50% de taux d'intégration locale et nous avons pu exporter des pièces et des composants sourcés au Maroc d'une valeur de 1 milliard d'euros. C'est un travail collectif réalisé par l'ensemble de l'écosystème. Nous nous engageons à atteindre les nouveaux objectifs fixés à l'horizon 2023. Nous sommes là pour faire du business et pour faire profiter le Maroc. Aussi sommes-nous fiers d'être à la tête d'une locomotive de l'industrie marocaine.

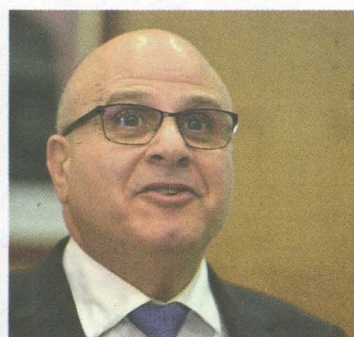
- **Après de bonnes réalisations en 2017, quelles sont vos prévisions pour 2018?**

- 2017 était une belle année avec 376.000 véhicules produits au Maroc dont 76.000 à la Somaca et 300.000 à Tanger. Ce qui est un beau jalon. Sur ce total, nous en avons exporté 88%. Nous espérons que 2018 sera une belle année grâce aux réalisations de notre filiale commerciale lors

du prochain salon automobile de Casablanca. Même si aujourd'hui nous n'avons pas à nous plaindre de notre part de marché. Par ailleurs, la production prévue sera très dépendante de nos marchés à l'exportation. Nous escomptons réaliser entre 5 à 10% de croissance par rapport à 2017. Ce qui nous fera franchir la barre des 400.000 véhicules produits entre l'usine de Tanger et Somaca.

- **Quels enjeux derrière l'augmentation de capacité de la production de la Somaca?**

- Lorsque notre groupe a repris Somaca en 2005, elle produisait 15.000 véhicules. A la signature de la convention pour la mise en place de l'écosystème Renault, l'usine casablancaise avait une capacité de production de 70.000 unités. Par ailleurs, nous avons porté l'année dernière sa capacité à 80.000 véhicules. En 2018, nous sommes en train de la faire monter à 90.000. Si la demande à l'export se confirme, Somaca devra produire entre 80.000 et 90.000 unités dès cette année. Pour cette montée en puissance, nous avons travaillé sur les points bouchons et beaucoup plus sur la matière grise marocaine. Je pense que nous ne serions pas



Marc Nassif, directeur général du groupe Renault Maroc (Ph. F. Almasser)

arrivés à ce niveau sans les compétences de Somaca qui a derrière elle une longue histoire industrielle. De même que pour la montée en puissance de l'usine Tanger en 5 ans.

- **Qu'en est-il de votre première expérience d'exportation de composantes Dokker à partir de Tanger?**

- Nous exportons pour la première fois des composantes de Dokker produites à Tanger. Des pièces embouties soudées «made in Morocco» vont permettre à Renault en Argentine d'assembler le Dokker

pour le marché local. C'est une nouvelle activité qui démarre pour le site et aussi une grande responsabilité. L'usine de Tanger va être le site de référence de ce véhicule. Il y a certains fournisseurs qui vont également exporter vers l'Argentine.

- **Comment améliorer le niveau de compétitivité des équipementiers locaux?**

- Il y a tout un travail qui a été fait au titre de l'écosystème Renault. Ce qui est visible, c'est l'augmentation du nombre des fournisseurs de rang 1. Nous sommes passés de 30 à 48 sous-traitants et nous comptons passer à au moins une soixantaine, soit le double depuis le démarrage de cet écosystème. Tout ce travail qui est en train d'être mis en place pour augmenter le taux d'intégration locale vise à renforcer tous les tissus des rangs 2 et 3 avec l'aide de l'Amica et du ministère de tutelle. Il y a toutefois une faiblesse qu'il faut redresser qui est l'absence de matières premières dans le pays. Notons que le travail avec l'aciériste national est extrêmement important pour nous, car dans une voiture, nous avons besoin de beaucoup d'acier. □

Propos recueillis par Nadia DREF