

# Renault et PSA ont joué un véritable rôle de locomotive pour les PME françaises

● Depuis la première édition du Salon de la sous-traitance automobile, la Chambre française de commerce et d'industrie au Maroc a bien su faire évoluer sa participation. D'un stand de seulement 18 m<sup>2</sup> en 2014, elle s'installe aujourd'hui sur une superficie de 81 m<sup>2</sup> en cette 5<sup>e</sup> édition qui se tient du 25 au 27 avril à Tanger, avec la volonté d'augmenter en volume durant la prochaine édition. Explications.

## INTERVIEW

**Charafa Chebani**  
Directrice du pôle CFCIM  
Business France



**Les Inspirations ÉCO : Quelle évaluation faites-vous de la participation des entreprises françaises au Salon de la sous-traitance automobile de Tanger ?**

**Charafa Chebani :** C'est un salon très attendu par les entreprises. Il y a eu beaucoup de demandes de la part des entreprises françaises spécialisées dans les équipements automobiles, le machinisme, l'ingénierie et dans les métiers transversaux liés aux métiers automobiles. Il y a eu donc tellement de demandes que l'on a été obligé de refuser certaines participations. Nous espérons avoir plus d'espace lors de la prochaine édition, chose qui nous permettra d'accueillir un plus grand nombre d'entreprises. En effet, nous avons de plus en plus d'entreprises souhaitant se positionner dans les secteurs porteurs au Maroc, notamment l'automobile, le ferroviaire et l'aéronautique. Tel qu'il est organisé, le Salon de la sous-traitance automobile est excellent dans la mesure où il facilite les rencontres entre professionnels qui savent exactement ce qu'ils recherchent et où le trouver.

**Comment se présentent les choses, d'un point de vue logistique ?**

Sur notre espace, nous avons 12 entreprises qui ont bénéficié de plusieurs visites de donneurs d'ordres, notamment de Renault et de PSA, avec lesquels nous avons eu des échanges fructueux. Cela a donné

lieu à l'organisation de rendez-vous B to B entre les entreprises. C'est un salon auquel nous participons depuis la première édition, et nous pensons continuer l'aventure. Nous avons évolué d'un espace de 18 à 81 m<sup>2</sup> aujourd'hui, ce qui dénote d'une évolution à l'image de l'intérêt que les entreprises françaises portent pour ce salon. J'espère que l'on visera encore plus loin l'année prochaine.

**Comment le rôle de locomotive de Renault et de PSA peut-il jouer en faveur d'une meilleure implantation des équipementiers français au Maroc ?**

Aujourd'hui, les entreprises s'interrogent sur la meilleure option entre investir sur place et trouver des partenariats. Les grands groupes sont en train de chercher des pistes pour investir. Idem pour les PME qui s'intéressent pratiquement aux mêmes possibilités d'investissement, de partenariat, de sous-traitance ou de co-traitance. Ces deux locomotives que sont Renault et PSA ont tiré dans leur giron un véritable tissu industriel. S'ajoute à cela les écosystèmes automobiles qui offrent une réelle «lisibilité» du terrain marocain. Ceci, dans la mesure l'entreprise sait où aller et

quelles démarches suivre. Cela permet aussi d'évaluer ses perspectives de business et de développement.

**Peut-on aujourd'hui parler du Maroc en tant que hub pour les entreprises françaises qui souhaitent aller en Afrique ?**

J'ai personnellement pris contact

avec une entreprise spécialisée dans les équipements industriels et machines spéciales qui a commencé au Maroc en 2013 et qui cherche aujourd'hui à s'implanter en Côte d'Ivoire. Cette même entreprise vient de décrocher un contrat au Maroc correspondant à un tiers de son chiffre d'affaires français. Les Français sont aujourd'hui parfaitement conscients du fait qu'ils peuvent conquérir le marché africain depuis le Maroc, avec leur staff marocain.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
**MOSTAFA BENTAK**  
m.bentak@leseco.ma