

# Les chantiers d'Otis pour 2019

- Acquisition d'un nouveau siège
- L'entreprise soumissionne à plusieurs projets importants
- Le marché marocain des ascenseurs encore à structurer

LORS de sa dernière visite au Maroc, Patrick Blethon, président d'Otis Europe, Middle-East and Africa, évoquait des réflexions visant à positionner le Maroc en tant que hub du Maghreb, à la fois en termes de produits, services, support engineering et formation. En attendant la décision du comité exécutif annoncée pour fin 2018-début 2019, les équipes de la filiale marocaine s'installent dans un nouveau siège social (plus de 1.000 m<sup>2</sup>), à la Colline à Casablanca. «Cette acquisition est une preuve de confiance. Elle affiche une vision et des objectifs à long terme du

groupe au Maroc», fait valoir Tarik Darhrham, directeur commercial d'Otis Maroc.

2018 a été une bonne année en termes de résultats. Pour 2019, plusieurs projets importants s'annoncent, notamment la tour de la BMCE, sur les chantiers de Casa finance city, les tours d'AWB et de la BCP... auxquels le groupe compte soumissionner. En dépit de ces projets, le marché marocain n'a pas la taille critique pour l'implantation d'une usine. Il est estimé à 30.000, voire 35.000 unités installées, toutes marques confondues, contre



*Nouveau siège d'Otis Maroc. A travers son acquisition, le groupe affiche la volonté de pérenniser sa présence au Maroc  
(Ph. FAl Nasser)*

près du million d'appareils en Espagne. La construction d'une unité de production ne figure pas à l'ordre du jour pour plusieurs raisons. D'une part, la proximité avec le site de production de Madrid, à partir duquel la filiale marocaine s'approvisionne. Mais aussi, il faudrait que la main-d'œuvre locale réponde aux exigences de technicité. Sur une année, il est estimé entre 3.000 et 3.500 le nombre d'appareils neufs installés par an, tous opérateurs confondus, pour un marché estimé à 120 millions de DH.

Les marques inconnues ou les modèles hybrides assemblés à partir de

pièces importées de diverses origines représentent entre 40 et 50% du marché. Ces PME, qui assemblent, installent ou assurent la maintenance d'ascenseurs constituent le gros du marché résidentiel, aux côtés de 4 grands groupes internationaux: Otis, Schindler, Thyssenkrupp et Koné. Sur le service après-vente, ces PME détiennent autour de 60% du marché, avec tous les risques encourus. Pour Otis, le gros du chiffre d'affaires est réalisé dans l'installation d'équipements neufs (ascenseurs et escalators) dans le tertiaire, qui exige des caractéristiques techniques plus poussées. Ne travaillant pas que dans la promotion immobilière, le fabricant d'ascenseurs arrive à tirer son épingle du jeu avec des infrastructures publiques structurantes. L'entreprise a équipé les quatre gares LGV (Rabat Agdal, Casa-Voyageurs, Tanger et Kénitra). Le marché, qui tourne autour de 70 millions de DH, a contribué à améliorer ses performances financières.

## *les syndicats engagent leur responsabilité pénale en cas d'accident*

Toutefois, la partie service après-vente est le principal challenge à relever. Sa part dans le chiffre d'affaires global d'Otis Maroc est faible. Pour le manager, ce constat a des explications culturelles. Le client marocain ayant plus tendance à lésiner sur la maintenance, il fait plutôt appel au petit artisan du coin en cas de panne. Par ignorance de la loi, les syndicats engagent leur responsabilité pénale en cas d'accident. En effet, la loi stipule que chaque propriétaire d'ascenseur est tenu d'avoir un contrat de SAV avec une société. □