

Engie installe une base régionale au Maroc

• Regroupement de trois filiales en pôle intégré

• Le groupe emploie 1.600 collaborateurs

ENGIE Maroc est en pleine réorganisation. Les équipes des trois entités, Cofely Maroc, ex-Spie et Engie Finatech Services, ont été regroupées, depuis quelques mois, au sein des mêmes bâtiments sis au niveau de la zone industrielle de Dar Bouazza. Des locaux récupérés suite à l'acquisition de Spie. Objectif, créer une vraie synergie entre les entités et donner naissance à un nouveau pôle intégré. Cette restructuration entre dans le cadre de la nouvelle stratégie «One Morocco», visant à regrouper les différentes filiales offrant des solutions clients liés à la maintenance multi-technique (Cofely et Spie) et installations électriques (Engie Finatech Services et Spie). Pour y arriver, Engie a procédé à l'acquisition des parts détenues par Finatech Group, filiale du groupe Finan-



Grâce à l'expertise marocaine, Engie a été retenu pour l'exploitation et la maintenance du datacenter du groupement Orange Services à Abidjan, pour un contrat de cinq ans (Ph. F. Alnasser)

ceCom, au sein de la joint-venture Engie Finatech Services. «Cette nouvelle entité nous permettra de passer à une logique de

garantie de performance et d'engagement de résultat. Notre objectif est d'être des partenaires de la performance industrielle de nos clients», confie Philippe Miquel, directeur général en charge des activités services à l'énergie en Afrique.

L'ex-GDF va se servir de ce pôle comme un hub pour accélérer le développement de ses activités en Afrique, en capitalisant sur le savoir-faire marocain. «Engie Services à l'énergie offre des solutions clients pour l'ensemble de l'Afrique. Pour nous, le Maroc est une base pour nous développer sur le reste du continent».

Au Maroc, Engie compte 1.600 collaborateurs, 200 en Afrique de l'Ouest et 600 en Afrique du Sud qui sont dédiés à trois types d'activités, dont la première est liée aux travaux électriques, aux solutions de froid et de chaud, de toitures solaires, d'efficacité énergétique... La deuxième concerne l'accès à l'énergie à travers l'électrification rurale, en particulier le domaine des mini-réseaux: kits solaires individuels. La troisième activité est celle portant sur la production centralisée de l'énergie: solaire, éolienne... «Nous regardons de près l'hydro-électricité, les centrales à gaz qui sont un bon complément des énergies renouvelables ainsi que le solaire concentré», fait valoir Philippe Miquel.

Engie a l'ambition de devenir le leader de la transition zéro carbone de ses clients, en particulier les entreprises et les collectivités locales. Actuellement, il est dans le top 3 du marché. La filiale de l'ex-GDF a pour objectif de rester le leader sur les services à l'énergie. Il a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 1 milliard de DH en 2018. Les principales implantations d'Engie en Afrique sont situées au Maroc et en Afrique du Sud où le groupe gère et développe la production électrique à partir de différentes sources d'énergie. Le groupe français est également actif dans d'autres pays à travers ses filiales spécialisées dans les services à l'énergie, le gaz naturel et le gaz naturel liquéfié (GNL), en particulier en Algérie et en Égypte. □

Nadia DREF



En course pour Noor Midelt II



La transition énergétique a transformé radicalement le métier des énergéticiens. La prestation des services est devenue l'une de leurs principales sources de revenu. Le DG d'Engie Maroc Services explique cette mutation.

- L'Economiste: Comment voyez-vous l'évolution du secteur de l'énergie?

- Philippe Miquel: La transition énergétique est une vraie révolution dans le domaine de l'énergie. Nous assistons à un changement de paradigme durable où on était habitué à concevoir des centrales centralisées et alimenter des réseaux des clients. Aujourd'hui, le système est en train de s'inverser. Les clients deviennent de plus en plus producteurs de leur propre énergie et alimentent eux-mêmes le réseau électrique. C'est le phénomène de «décentralisation» de la production d'énergie. Pour nous, cette évolution s'accompagne d'un changement de métier. Nous devons assister nos clients dans cette transition et les aider à produire leur propre énergie. Nous devons également les accompagner pour mieux connaître leurs besoins et usages et choisir les solutions adéquates:

compteurs intelligents, smart grid, big data...

- Quelles sont vos ambitions pour les énergies renouvelables?

- Nous sommes intéressés par le marché de Noor Midelt II dont l'appel de pré-qualification a été lancé. Nous allons présenter un dossier de pré-qualification, probablement dans le cadre d'un consortium et si possible avec un partenaire local. Le «gas to power» nous intéresse également. Mais il y a un peu de retard par rapport au calendrier initial.

- Quels sont vos projets les plus importants actuellement au Maroc?

- Au Maroc, ENGIE est partenaire de Nareva dans le parc éolien de Tarfaya de 300 MW et la centrale de Safi. Nous avons d'autres projets, mais il est prématuré d'en parler, mais nous suivons le développement local: le solaire, l'éolien et le «gas to power». Nous proposons également des solutions autour de la ville durable, par exemple la mobilité et l'efficacité énergétique. Nous avons signé avec l'Agence marocaine de l'efficacité énergétique un



Philippe Miquel, directeur général en charge des Solutions Clients pour l'Afrique (Ph. F. Alnasser)

contrat portant sur 36 mosquées vertes. Nous avons également développé pour le compte de Total des bornes de recharge électrique. Nous avons solarisé la nouvelle gare TGV de Casablanca. En matière de maintenance multi-technique, nous sommes un partenaire historique de l'usine Renault de Tanger. Nous avons décroché des contrats de maintenance multi-techniques pour le Morocco Mall, Anfaplace et plusieurs établissements hôteliers à

Marrakech. Nous sommes sur le point de finaliser l'équipement des lots techniques (électrique, protection incendie, fluide, réfrigération...) du projet du grand théâtre de Casablanca.

- Comment interpréter la sortie de FinanceCom de votre tour de table? A combien cette opération a-t-elle été valorisée?

- Nous ne pouvons pas communiquer sur le montant de la transaction. Nous avons créé cette joint-venture pour développer les services d'installation de services énergétiques. Il se trouve que l'intégration de l'ensemble de nos entités et l'acquisition de Spie Maroc rendaient l'intérêt d'un partenariat capitalistique moins pertinent. Il y a toujours un grand intérêt pour travailler avec FinanceCom sur les services énergétiques pas seulement au Maroc mais dans toute l'Afrique. Nous avons décidé ensemble de poursuivre un partenariat industriel à travers des solutions de services à l'énergie au profit des filiales de FinanceCom mais pas uniquement. □

Propos recueillis par Nadia DREF