



## Samir Cherfan.

Directeur de la Région Moyen-Orient Afrique et membre du Comité exécutif global du groupe PSA

# “Nous n’avons pas construit l’usine de Kénitra pour un seul modèle”

L'écosystème mis en place par PSA au Maroc s'appuie sur une usine évolutive capable de produire d'autres véhicules de la plateforme CMP et tournée à l'export vers plusieurs marchés de la région. Tels ont été les principaux sujets abordés avec le patron de zone du groupe PSA, en marge des essais-presse de la nouvelle Peugeot 208.

Propos recueillis à El Jadida par **Jalil Bennani**

### Quel commentaire faites-vous en marge du lancement commercial de la nouvelle Peugeot 208 ?

Le lancement de la nouvelle 208 est important pour nous car ce modèle devrait représenter comme son prédécesseur près de 40% des ventes de la marque dans les marchés du Maghreb. Nous sommes très confiants dans le fait que ce nouveau modèle nous aidera à aller plus loin dans la région. Au-delà de tout cela, la 208 produite au Maroc est l'aboutissement de quatre années de gestation avec un projet industriel, tout un écosystème installé autour de l'usine de Kénitra, un bureau de pilotage des opérations de la région et un centre de R&D. Ce dernier comptera 1.100 nouvelles recrues à l'horizon 2021 ainsi que 3.600 ingénieurs et techniciens chez nos partenaires, soit 4.700 personnes capables de concevoir un véhicule complet. L'ensemble de cet écosystème

mis en place par le groupe PSA est un cas unique sur le continent, y compris l'Afrique du Sud qui a pourtant une industrie automobile développée.

### Quelle est la cadence actuelle de l'usine de Kénitra et à partir de quand elle entamera sa montée en régime ?

Actuellement, nous sommes à un peu plus d'une centaine d'unités produites par jour



**L'écosystème mis en place par le groupe PSA est un cas unique sur le continent, y compris l'Afrique du Sud qui a pourtant une industrie automobile développée.**

et nous serons très bientôt à 150 avant d'amorcer le cap des 300 unités par jour qui, lui, est prévu d'ici avril de l'an prochain. N'oubliez pas que nous avons engagé la deuxième tranche avec deux ans d'anticipation qui permettra à l'usine de produire jusqu'à 600 véhicules par jour mais cela pas avant la fin de l'année prochaine. Au demeurant, la montée en cadence d'une usine n'est pas quelque chose de mathématique ; elle découle de mesures, de réglages et de process qui prennent en compte plusieurs paramètres dont la qualité.

### S'agissant des marchés d'export, quel sera le plus gros débouché commercial de la 208 fabriquée au Maroc ?

La nouvelle 208 va en priorité alimenter l'Afrique et le Moyen-Orient puis en complément des autres marchés, en support à son équivalente produite en Europe. Les principaux marchés de la nouvelle 208 sont le Maroc, l'Algérie, l'Égypte, la Tunisie, l'Afrique du Sud et même la Turquie. Pour le moment, rien n'est figé et tout dépendra de la dynamique commerciale qui va se déployer dans les six mois qui viennent. L'ensemble des marchés de la région représente 4 millions de véhicules vendus chaque année, dont 600.000 appartenant au segment «B Hatch», soit 15%. Une chose est sûre, la 208 made in Morocco est promise à une belle carrière commerciale et c'est d'ailleurs pour cela que nous avons décidé d'ajouter une deuxième tranche dans l'usine (rires).

### Verra-t-on un jour un autre modèle produit à l'usine de Kénitra ?

Tout est possible dans le monde industriel. Il y a pas mal de choses en discussions, mais nous ne faisons pas d'annonce sur cela. Ce que je peux vous dire, c'est que l'usine est évolutive et qu'elle pourra toujours produire des véhicules de la plateforme CMP (NDLR : plateforme de la 208 qui est commune à d'autres modèles du groupe PSA). Nous n'avons pas construit l'usine de Kénitra pour un seul modèle. En fait, ces sujets sont relativement complexes et ne dépendent pas seulement de l'usine marocaine mais relèvent de plusieurs paramètres, dont la part de marché, l'évolution de l'offre de produits sur l'ensemble des quatre marques du groupe et les équilibres stratégiques entre les différents sites industriels.

### Quelles sont vos ambitions avec la 208 au Maroc ? Visez-vous le leadership du segment ?

Nous avons beaucoup de respect pour notre principal concurrent au Maroc mais nous ne concevons pas d'autre objectif que d'être leader. Il ne peut pas y avoir d'autre objectif que de pousser le potentiel maximum de cette voiture qui, je pense, est un produit de conquête. Le Maroc fait partie des cinq marchés prioritaires de la région. Par ailleurs, si vous regardez nos résultats commerciaux sur ces deux dernières années, nous réalisons la plus forte croissance sur le marché marocain et nous ferons de notre mieux pour maintenir cette dynamique. ●