

INTERVIEW

«La création d'un parc industriel locatif est complexe»

Alain De Grève
DG d'ExperTeam Maroc

Les ÉCO : La cherté des prix de l'immobilier industriel constitue-t-elle à votre avis un obstacle à l'investissement, qu'il convient de surmonter ?

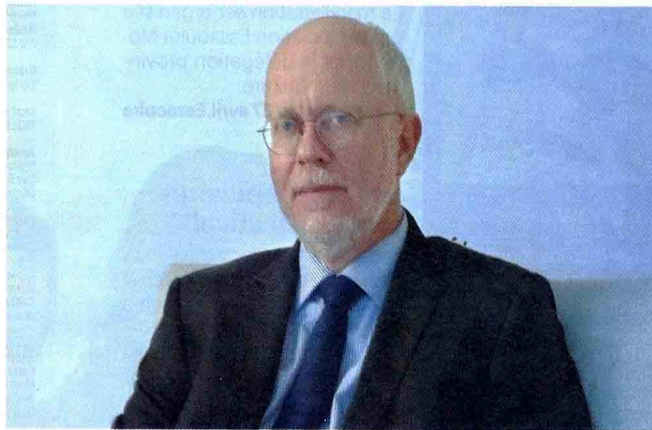
Alain De Grève : La disponibilité effective et le coût de l'immobilier industriel constituent deux éléments fondamentaux, non seulement lors de la création d'une nouvelle entreprise industrielle, mais aussi lors d'opérations d'extension d'entreprises existantes. Actuellement, on constate une inadéquation de l'offre locative et de la demande avec une pénurie de bâtiments correspondant aux critères des industriels. Cette situation est un véritable problème pour les industriels, mais aussi pour l'État, car elle constitue entre autres un frein à l'augmentation des IDE.

Observez-vous des besoins différents entre les entreprises marocaines et les IDE ?

La différence se situe moins au niveau des besoins que des moyens et des stratégies d'investissement. Les investisseurs étrangers n'achètent quasiment jamais, ils optent pour la location, qui limite à la fois l'investissement initial et les barrières à la sortie éventuelle du marché. Certains industriels marocains, caractérisés par une approche patrimoniale, achètent encore, mais ils sont de moins en moins nombreux à le faire. Cette orientation croissante vers la location de bâtiments industriels entraîne le besoin de développer une nouvelle classe d'investisseurs dans l'immobilier industriel locatif. Cela impose aussi la nécessité de mieux comprendre les besoins quantitatifs et qualitatifs de la demande des industriels susceptibles de louer.

La nouvelle initiative de l'État de créer des parcs industriels comme celui prévu à Casablanca de 153 hectares ne répond-elle pas à ce besoin ?

La création d'un parc industriel locatif est une entreprise dont il ne faut pas minimiser la complexité. D'abord, n'oublions pas qu'il s'agit de construire «en



blanc» un ensemble très important de bâtiments de production et de stockage, ce qui représente un investissement considérable qui doit être réalisé selon des critères pruden- tiels très stricts. L'État n'a pas vocation à investir lui-même dans ces constructions, mais bien à élaborer un schéma juridique, économique, fiscal et financier susceptible de stimuler ce type

Les investisseurs étrangers n'achètent quasiment jamais, ils optent pour la location.

d'investissement par des agents économiques privés.

Quelles sont les conditions de réussite des parcs industriels ?

Pour qu'un parc industriel locatif destiné aux PMI enregistre un succès, il faut qu'il réponde à un grand nombre de conditions. Entre autres, il faut une localisation à proximité immédiate d'un grand marché et des principaux axes autoroutiers, avec un réseau de transport en commun dense et à forte fréquence et une présence proche d'une zone résidentielle, socialement transversale et l'existence dans le parc de bâtiments de stockage en quantité suffisante.

Pensez-vous que la mise en œuvre

de tels parcs par l'État puisse constituer une concurrence aux opérateurs privés ?

Un ou, mieux, plusieurs parcs bien dimensionnés et bien organisés pourraient constituer une concurrence qualitative par rapport à des initiatives privées qui fleurissent mais qui ne proposent aux PME que l'acquisition des petites parcelles sans services prestés. Je vois donc plutôt l'initiative de l'État comme un possible modèle pionnier et une opportunité pour les parcs privés actuels de se mettre à niveau dans une saine approche concurrentielle. ●

PROPOS RECUEILLIS
PAR **HICHAM AIT ALMOUH**
h.almouh@leseco.ma

Crise de liquidité, spéculation immobilière et régulation de la Finance : une équation, trois inconnues

Il a fallu beaucoup de pédagogie pour expliquer à un opérateur dans l'immobilier comment nous sommes passés des années fastes entre 1999 et 2010 à la morosité actuelle. Il ne comprenait pas ce qui s'est passé pour qu'il mette plus de six mois à vendre un immeuble, alors qu'il avait l'habitude de «liquider» pareil projet avant son achèvement. On a beau lui expliquer qu'il y a une crise mondiale qui a fini par affecter le Maroc, il ne veut rien

savoir. Et pour cause, il avait lu et entendu plusieurs «experts» jurer la main sur le cœur la résilience de notre économie face à la crise et que notre insuffisante intégration à l'économie mondiale nous a épargné les affres de cette récession. Pourquoi changeons-nous de discours aujourd'hui ? s'interroge-t-il. Le problème c'est qu'avec son pragmatisme d'homme d'affaires, il a sacrément raison !



Par Nabil Adel
M. Adel est cadre dirigeant d'assurances, consultant et professeur d'économie, de stratégie et de finance.
nabiladel74@gmail.com
www.nabiladel74.wordpress.com

■ La crise économique mondiale n'explique pas tout, elle révèle tout, notamment...

Commençons d'abord par émettre des réserves sur le terme crise économique mondiale. Sans revenir dans le détail sur sa genèse, celle-ci a surtout frappé les économies américaine et européenne. Les autres régions du monde ont continué à afficher des niveaux de croissance tout à fait honorables (Afrique, Amérique latine, BRICS, Moyen-Orient, Turquie...). «C'est la crise qui sévit au sein de l'Union européenne (65% de nos échanges en 2013) qui s'est traduite par un creusement de nos déficits extérieurs et par une aggravation de nos problèmes de liquidité». Cette explication qui revient assez régulièrement dans le discours des «experts» n'est vraie qu'en partie. L'essentiel est ailleurs. Nous avons analysé dans deux précédents articles (voir les éditions du «Matin» des 3 et du 17 avril 2014) les autres facteurs explicatifs de la liquidité en général et au Maroc en particulier.

Dans ce papier, nous tentons de commenter pour nos lecteurs les causes et les conséquences de ce basculement brutal.

Balayons une idée largement galvaudée : le Maroc n'est pas victime d'une crise de liquidité. C'est le contexte de surliquidité ayant prévalu à partir de 1999 qui fut une parenthèse heureuse qui a pris fin, car n'ayant pas pour origine une amélioration de notre compétitivité internationale, ni un redressement de nos comptes extérieurs structurellement déficitaires. Cette embelle était liée à la conjonction de plusieurs événements favorables : l'attribution de la deuxième licence GSM, le programme de privatisations (Maroc Telecom, Régie des tabacs et BCP) et l'augmentation significative des transferts des Marocains résidant à l'étranger et des recettes de voyages. Ajoutons à cela, les niveaux particulièrement bas des cours du pétrole (17,92 \$ en 1999 contre 107,48 \$ en avril 2014) qui avaient considérablement soulagé les importations du Maroc et donc sa balance commerciale.

■ ... des choix économiques pas toujours efficaces

Cette manne historique, qui a pris fin avec la crise financière à partir de 2010 et les révoltes arabes en 2011, avait favorisé une financiarisation sans précédent de l'économie marocaine, dans un contexte international porteur. Entre 2001 et 2010, les crédits distribués par le système bancaire ont été multipliés par 3,4 et la capitalisation boursière par 4,9, le PIB n'ayant progressé sur la même période que de 79,1%. Cet afflux de capitaux a été utilisé par le système financier pour alimenter, principalement, la demande interne en orientant l'essentiel des crédits

au financement de la consommation et surtout de l'immobilier. Ainsi, la part des crédits immobiliers dans le volume global des financements bancaires a plus que doublé en 10 ans (de 15,1% en 2001 à 30,3% en 2010) et la part des crédits à la consommation est passée de 4,1% à 5,2% sur la même période.

Au lieu de profiter de cette conjoncture exceptionnelle pour jeter les bases d'une croissance saine et solide fondée sur l'agriculture et l'industrie, nous avons malheureusement utilisé «la finance pour financer la finance». Pendant ces années folles, les banques octroyaient à leurs clients des crédits même pour acheter des actions lors des introductions en Bourse. Ces crédits souvent sur quelques jours étaient remboursés par les plus-values quasi certaines réalisées à l'époque. Ce système avait alimenté la bulle spéculative dont la place casablancaise souffre encore aujourd'hui. La capitalisation de la Bourse n'a pas baissé, elle avait juste anormalement augmenté. Pis encore, le pourcentage des créances bancaires sur des sociétés financières a culminé à 13,3% du montant des crédits distribués en 2010, contre 5,8% en 2001. De l'argent qui circule sans contrepartie réelle.

Côté l'immobilier, les promoteurs pouvaient obtenir, entre crédits bancaires et avances acquéreurs, des financements dépassant les 100% de leur investissement initial ; les clients jouissaient de prêts allant jusqu'à 120% de la valeur déclarée des biens. Les durées d'écoulement des unités immobilières se mesurant en «heures». À titre d'exemple, la commercialisation d'un grand projet golfique de 240 villas, situé à Marrakech, a

commencé à Londres à 9 heures du matin pour un prix de 1 million d'euros l'unité et elle a fini à 15 heures à 1,5 million d'euros.

Dans ce contexte euphorique, les promoteurs ont amassé des fortunes colossales, au point de faire pâlir d'envie leurs cousins industriels dont les profits ne justifiaient plus les niveaux de capitaux que consommait l'activité manufacturière. Plusieurs d'entre eux ont vendu leurs terrains industriels et leurs usines ou se sont transformés eux-mêmes en promoteurs. C'est ainsi que la part des crédits équipements dans le financement bancaire a régressé entre 2001 et 2010 de 22,1% à 21,8%, alors que les crédits immobiliers à destination des entreprises ont progressé, durant cette période, de 0,2% à 7,2%.

Cette situation n'est pas propre au Maroc. Sous d'autres cieux, les choses ont été autrement plus graves et les dérapages du système financier ont conduit à la crise des subprimes en 2008, menaçant de faillites plusieurs banques et d'effondrement toute l'économie mondiale. Le sauvetage n'a été possible que par une intervention massive des États, ce qui s'est traduit par une crise des finances publiques (Grèce, Espagne, Portugal...) et de l'euro.

Le problème de la régulation bancaire, en particulier, et des marchés financiers, en général, est d'une grande actualité. La dérégulation des marchés, le désengagement des États de la sphère financière et les progrès de l'information et de la communication assurent une mobilité des capitaux sans précédent, une sophistication de plus en plus élevée des produits et une course effrénée au profit. Ce faisant, les acteurs de la finance mondiale

augmentent la volatilité des marchés et accélèrent les risques de krach.

La liberté de transformation (collecte de l'épargne et distribution de financement) accordée aux marchés fait que ceux-ci orientent les flux de capitaux vers les activités et les produits générant le maximum de profit, indépendamment des risques qu'ils font prendre aux épargnants et à la communauté. Il suffit, pour les institutions financières, de respecter quelques règles prudentielles (qui n'ont de prudent que le nom) et quelques normes comptables (taillées pour sortir le maximum de dividendes) pour qu'elles allouent l'épargne collectée comme bon leur semble. De grandes puissances économiques ont vu leurs industries s'effriter, par les délocalisations, les cessions et les fermetures pures et simples d'usines, car celles-ci, ayant jadis fait leur gloire et leur richesse, ne généraient plus les niveaux de rentabilité exigés par les marchés financiers.

Aujourd'hui, il devient plus que nécessaire de remettre en cause l'indépendance des autorités de contrôle des établissements financiers et de les mettre sous la houlette de gouvernements élus démocratiquement et comptables de leurs actions et de leurs bilans devant les électeurs. Laisser les marchés s'autoréguler est dangereux pour l'économie et, à terme, pour la société. Au moment où le Maroc s'apprête à mettre en œuvre la deuxième phase de sa stratégie d'émergence industrielle, il est important pour nous de comprendre ce qui s'est passé et ce qu'il faut faire pour donner à ce plan toutes les chances d'aboutir. C'est l'objet de l'article de la semaine prochaine. ♦

INDUSTRIE

L'aéronautique marocaine promise à un nouvel envol

Le Maroc est incontestablement dans les radars de l'aéronautique mondiale. Il figure aujourd'hui parmi les pôles les plus compétitifs du secteur. Ce qui lui vaut de nouveaux investissements sur un marché en pleine explosion. Plusieurs annonces d'implantation sont attendues notamment du côté des constructeurs et donneurs d'ordre américains. Du business en perspectives pour le micro-système né de ce Métier Mondial du Maroc.

Le Maroc n'est pas près de disparaître des radars du marché aéronautique mondial. Le pays s'offre une nouvelle occasion de briller dans ce secteur avec le Marrakech Air Show qui se poursuit jusqu'au 26 avril. Des affaires en perspective lors de ce Salon auquel prennent part des opérateurs de renom en provenance de 56 pays. Des contrats, conventions, négociations et autres discussions pour décrocher des marchés et investissements meublent les couloirs de cette exposition qui met donc le Royaume au-devant de la scène internationale au moment où les commandes mondiales d'avions n'en finissent de grossir. Le 23 avril, un autre événement mettait le pays sous les projecteurs.

Le centre technique Cetim Maroc inaugurerait ce jour-là ses nouvelles installations à Nouaceur en ré-

gion casablancaise, faisant de lui la première plateforme d'essais monosite... au monde. Coût de l'investissement : 70 millions de dirhams. Ce centre réalise l'essentiel de son chiffre d'affaires dans l'aéronautique.

Quelques jours auparavant, LH Aviation annonçait son intention d'investir dans une filiale marocaine pour 10 millions d'euros. Le groupe français compte y construire son modèle LH-10 M. Une première pour le pays qui aura son 1er avion «Made In Morocco».

Les grands constructeurs se bousculent au portillon

Pour un Métier Mondial du Maroc, c'en est un ! «Le pays n'a aujourd'hui rien à envier aux plus grandes plateformes mondiales. Avec un taux de croissance moyen de 17%, 10.000 emplois,



Le Maroc multiplie les démarches pour séduire de nouveaux gros donneurs d'ordre.

PH. DR

plus d'une centaine d'entreprises mondiales installées et un chiffre d'affaires dépassant le milliard de dollars, on peut dire que le Maroc a véritablement réussi son pari», nous déclare une source autorisée au ministère du Commerce, de l'industrie, de l'investissement et de l'économie numérique.

Absent il y a encore un peu plus de 10 ans de la carte des destinations mondiales de sous-traitance aéronautique, le Maroc figure aujourd'hui parmi les pôles les plus compétitifs. Un pôle où les plus grands constructeurs et producteurs se bousculent au portillon. Auprès du Gimac, on nous confie que, ces derniers mois, au moins 5 grands groupes ont fait part de leur intention de s'implanter au Maroc. Des noms ? Impossible de les obtenir. Une chose est sûre : sur la liste figurent des Américains. Il faut dire que le Royaume prospecte davantage en Amérique du Nord. D'autres opérateurs emboîteront-ils la pas au 3e constructeur mondial Bombardier ? «Bombardier est installé au Canada et dispose d'une base au Mexique pour être à proximité du marché américain.

Pour le marché européen, le groupe dispose d'une base en

Irlande employant 5.000 personnes. Toutefois, quand l'Irlande a rejoint l'UE, elle est devenue moins compétitive.

Opération séduction auprès de Boeing

Les salaires ont augmenté et il y a eu une harmonisation sociale au niveau des conditions de travail. Du coup, Bombardier, considérant que la base irlandaise n'est plus compétitive, a décidé de s'implanter au Maroc comme alternative future de l'Irlande», nous déclare une source digne de foi. Le Maroc compte ainsi capitaliser sur cet acquis et mettre le paquet Outre-atlantique. «Dès qu'il a pris les rênes du ministère du Commerce et de l'industrie, Moulay Hafid Elalamy est allé à la rencontre de constructeurs européens mais surtout américains pour leur présenter les indéniables avantages d'une éventuelle implantation au Maroc», nous affirme notre source au ministère. La prospection de cette partie du globe avait déjà commencé du temps d'Ahmed Reda Chami. Ce dernier s'était déplacé à maintes reprises aux Etats-Unis pour rencontrer des

responsables de Boeing, notamment au siège à Seattle. Cette opération séduction portera-t-elle finalement ses fruits ?

De son côté, l'Agence marocaine de développement des investissements (AMD) et Maroc Export travaillent d'arrache pied pour convenir d'une feuille de route pour mieux approcher les prospects. Les marchés cibles sont l'Amérique du Nord, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France.

En attendant les prochaines implantations, le Maroc prend soin de sa compétitivité. «La stratégie industrielle 2014-2020 prévoit plusieurs dispositions pour que l'écosystème aéronautique soit plus compétitif, notamment sur le volet financement.

Maintenant, on attend leur mise en œuvre», nous déclare Hamid Benbrahim El Andaloussi. Le président du Gimac précise que cette stratégie est censée favoriser l'émergence de nouvelles activités connexes à l'aéronautique comme le spatial, la défense, la sécurité, l'électronique embarquée et les matériaux composites. Une nouvelle révolution s'annonce pour cette jeune industrie marocaine. ♦

Mohamed Amine Hafidi

Quelques exemples d'investissements/implantations sur la période 2011-2014

Société	Montant d'investissement	Nombre d'emplois	Localisation/Région
Ratier Figeac	9 M €	100 directs	Casablanca
Zodiac Aerospace	135 MDH	288 directs (2012)	Parc industriel Ain Johra / Technopolis
Thales	1 M	Environ 20 directs	Rabat
Bombardier	200 M\$ (*)	850 directs et 4 400 indirects (*)	Casablanca
L'Electrolyse Maroc	5 M	30 directs (*)	Tanger
ALCOA Fastening Systems (en cours)	4 M € (*) (hors foncier et bâtiments)	200 à 300 directs à terme (*)	Casablanca
Ateliers de Haute Garonne (AHG) (en cours)	4 M € (*) (hors foncier)	200 à 700 directs à terme (*)	Casablanca

(*) Prévisionnel - Source : AMDI

Bouygues Immobilier dévoile son premier projet

Immobilier

» Présent au Maroc depuis novembre dernier à travers sa propre filiale, le français Bouygues Immobilier, leader français et européen de la promotion immobilière, vient de lever le voile sur son premier projet baptisé «Les faubourgs d'Anfa, sis dans le nouveau quartier Casa-Anfa.



Francois Bertièrre, PDG de Bouygues Immobilier.

C'est à la faveur d'une conférence de presse tenue le 22 avril à Casablanca que Bouygues Immobilier a annoncé ses ambitions, suite à son implantation au Maroc fin 2013. Le leader français de l'immobilier démarre ses activités dans le Royaume avec un investissement de 750 millions de DH à Casablanca. Il s'agit d'un programme immobilier, conçu par l'architecte marocain Omar Alaoui, qui se développera sur une superficie de 350 hectares en plein coeur de Casablanca.

• Ce projet comprendra 435 logements, des bureaux et des commerces, avec quelque 50 hectares d'espaces verts.

La première tranche porte sur 140 appar-

tements d'une superficie variant entre 58 et 125 m² sous forme d'appartements et de studios lofts de 2,3 ou 4 chambres. Côté immobilier professionnel, il est prévu la construction d'un immeuble de bureaux et de commerces situés en pied d'immeuble. Les bureaux sont proposés en multi-location pour des superficies à partir de 250 m². Les premières livraisons seront faites à partir de 2016. Les prix des appartements varient en moyenne entre 20 000 et 25 000 DH par m².

compte. Précisons que c'est la filiale marocaine de Bouygues Bâtiments International, Bymaro qui se chargera de la construction du projet. Bymaro développe son activité depuis plus de vingt ans au Maroc en tant qu'entreprise de travaux et de génie civil. Le lancement commercial est prévu pour le 23 mai. «*Cette première opération traduit notre engagement de nous implanter durablement au Maroc tout en proposant une offre de qualité en adéquation avec les besoins de nos clients*

», a souligné François Bertièrre, président-directeur général de Bouygues Immobilier. Selon lui, le marché marocain de l'immobilier, en plein essor, a un bel avenir devant lui et Bouygues Immobilier compte bien apporter sa pierre à l'édifice. François Bertièrre a notamment expliqué que le Maroc pourrait devenir la base-arrière du géant français de l'immobilier quant à ses ambitions

africaines. Mais pour le moment, Bouygues Immobilier n'a pas encore l'Afrique subsaharienne dans son viseur. En tout cas, pas à court terme selon son PDG. Notons que la filiale marocaine a été dotée d'un capital de départ de 50 millions de DH et sera dirigée par Jordi Basurto Ona, qui a pour mission d'inscrire les activités du géant français de l'immobilier dans la durée au Royaume.

Bouygues Immobilier, filiale du groupe Bouygues, compte près de 1600 employés et a réalisé un chiffre d'affaires de 2,5 milliards d'euros en 2013, soit environ 28 milliards de DH. ■

LE CHIFFRE

750 MDH

Le leader français de l'immobilier démarre ses activités dans le Royaume avec un investissement de 750 millions de DH à Casablanca.

Dénoté, les faubourgs d'Anfa, ce projet va offrir, selon le promoteur immobilier français, un large choix d'appartements. Tout le monde pourra y trouver son

Le marché des plateaux de bureaux bien orienté en ce début d'année

■ Le segment connaît une bonne dynamique de transactions après un deuxième semestre 2013 marqué par des reports d'investissements des entreprises ■ La demande est essentiellement alimentée par des opérateurs à la recherche de locaux plus adaptés en termes de surface et de qualité.

Le marché des bureaux à Casablanca rattrape son retard en ce début 2014. «Après des reports de décisions d'investissement durant le deuxième semestre 2013, sur fond de manque de confiance des opérateurs, les transactions ont fortement repris sur les 4 premiers mois de l'année en cours», constate William Simmoncelli, directeur général de Carré Immobilier. Une grande partie de la demande qui anime actuellement le marché émane d'entreprises à la recherche d'espaces bureaux plus appropriés. «Ces déménagements sont motivés par des changements de surfaces ou l'implantation à proximité des fournisseurs ou des clients», rapportent les professionnels. On cherche également à bénéficier de meilleurs équipements : système de climatisation performant, bonne conception de l'espace de travail, aménagements de qualité, places de parking dédiées... Les demande est alimentée aussi par des opérateurs qui estiment que le bien qu'ils occupent n'est plus adapté à leur image ou qui manquent d'exposition dans leur emplacement actuel.

Au passage, le segment des commerces connaît lui aussi une certaine dynamique pour des raisons similaires, avec des déménagements en vue de profiter d'un meilleur achalandage...

Dans l'ensemble, il ressort de ces mouvements que les actifs délaissés



sont les espaces et immeubles vétéristes situés en particulier au quartier du port et à Ain Sebaâ. Il faut dire que l'élargissement de l'offre et l'amélioration globale de sa qualité motive de plus en plus d'entreprises à chercher mieux. En 2013, ce sont près de 89 000 m² de surfaces de bureaux qui se sont rajoutés à l'offre existante, selon le recensement du cabinet A. Lazrak. Et ce sont encore plus de 665 000 m² qui devraient arriver entre 2014 et 2016. Cette offre est dopée essentiellement par les plateaux de bureaux de Casablanca Finance City et le quartier du port (Casablanca Marina, sans compter la capacité additionnelle apportée par le projet Wessal Casablanca-Port) et la corniche (Anfaplace). Même si ces projets phare se distinguent nettement par la qualité de leurs prestations, ils

n'ont pour l'heure suscité l'engouement que des multinationales, selon le constat des professionnels. Les entreprises nationales, qui restent essentiellement demandeuses de surfaces de bureaux entre 200 et 300 m², se convertissent très lentement à cette nouvelle offre et lui préfère encore les plateaux situés au niveau du quartier du centre notamment. «Surtout que de nombreux locaux sont disponibles dans la zone avec le déménagement de leurs anciens occupants vers Casanearshore sur les dernières années», note M. Simmoncelli.

L'information sur le secteur sera étoffée

Cela dit, dans l'actuelle configuration du marché, les demandeurs ont un pouvoir de négociation plus important, ce qui érode les taux de

rendements des investisseurs. «Certes, les niveaux de loyers se maintiennent sur les derniers mois, mais l'octroi de plus en plus courant de franchises sur loyers au cours des premiers mois de location réduit la rentabilité», explique M. Simmoncelli. Même les prix de cession s'orientent à la baisse, comme en témoigne la chute de près de 12% entre le troisième et le quatrième trimestre 2013 de l'indice des prix des bureaux communiqué par Bank Al-Maghrib.

Avec autant de changements sur le marché des bureaux, on ne s'étonnera pas de savoir que les entreprises requièrent de plus en plus le conseil de professionnels dans leurs décisions d'investissement. En plus des entreprises étrangères rompues à ce type de consultations, la nouveauté est que les opérateurs nationaux s'y mettent de plus en plus.

Constatant ce besoin croissant d'informations, quatre cabinets immobiliers, Carré Immobilier, CBRE, JLL et Lance, ont constitué ces derniers jours un groupement d'intérêt économique, Statimmo, qui vise à fournir aux investisseurs des données sur le marché de l'immobilier professionnel (bureaux et entrepôts). Une première fournie de chiffres est promise pour septembre prochain, intégrant le volume et la valeur des transactions à la location et à la vente ■

Conjoncture

Le «wait and see» des industriels !

● Dans son enquête de conjoncture relative au premier trimestre, Bank Al-Maghrib a dressé un état des lieux de l'activité industrielle. Climat des affaires, financement, production...tout y passe. Les résultats.

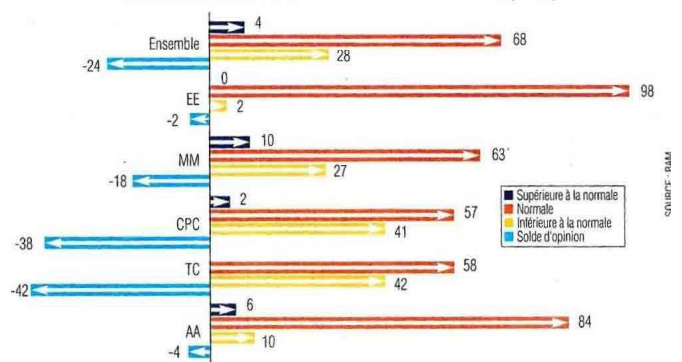
Dans quelles conditions opèrent les industriels marocains ? Dans son enquête de conjoncture du premier trimestre, la Banque centrale apporte quelques éléments de réponse. En effet, les équipes d'Abdellatif Jouahri ont passé au scan tous les ingrédients de l'activité industrielle en sondant les opérateurs économiques. En voici les résultats.

Climat des affaires : «moyen»

Pas moins de 52% des industriels qualifient le climat général des affaires de

«moyen» et 30% de «bon». Par branche d'activités, le climat a été jugé «moyen» par 45% des entreprises des industries chimiques et para-chimiques et «bon» par 33%. Tandis que dans les branches «agro-alimentaire» et «textile et cuir», il aurait été «moyen» selon respectivement 75% et 65% des chefs d'entreprises. Pour leur part, 52% des industriels de la branche «électrique et électronique» ont qualifié le climat de «bon» et 46% de «moyen» contre respectivement 41% et 33% dans les industries mécaniques et métallurgiques.

SITUATION DE LA TRÉSORERIE DES ENTREPRISES (EN %)



Conditions de production «normale»

L'approvisionnement des entreprises industrielles se serait effectué dans des conditions «normales», avec des stocks de matières premières et de demi-produits qui auraient été à leur niveau normal selon 70% des industriels et inférieurs à la normale pour 27%. S'agissant des effectifs employés, ils n'auraient pas changé selon 73% des entreprises et auraient été en hausse selon 18%. Interrogés sur les contraintes limitant le développement de leur production au premier trimestre, 36% des industriels évoquent «l'insuffisance de la demande» et 25% «l'accentuation de la concurrence». Ces facteurs demeurent prépondérants au niveau de toutes les branches. Par ailleurs, les coûts unitaires de production auraient stagné en comparaison avec le 4^e trimestre 2013, selon 61% des industriels et augmenté selon 27%.

Trésorerie, «ça se dégrade» !

La situation de la trésorerie aurait été normale selon 68% des industriels et inférieure à la normale selon 28%. Ces derniers, interrogés sur les facteurs ayant conduit à cette dégradation, ont évoqué la baisse des ventes, l'augmentation des difficultés de recouvrement et la hausse des impôts et des charges non financières. Par branche, la majorité des industriels des branches «agro-alimentaires» et «électrique et électronique» ont qualifié leur situation de trésorerie de normale, tandis que ceux des branches «chimie et para-chimie» et «textile et cuir» sont restés partagés entre une si-

tuation normale et inférieure à la normale. Concernant les industries mécaniques et métallurgiques, leur situation de trésorerie aurait été normale selon 63% et inférieure à la normale selon 27%.

Financement, «difficile tout de même» !

L'accès au financement bancaire aurait été normal selon 81% des industriels et difficile selon 14%. Dans l'ensemble des branches, les industriels qualifient l'accès au financement de normal avec toutefois une part de 31% des industriels de la branche «textile et cuir» qui le jugent difficile. En ce qui concerne le coût du crédit bancaire, il serait resté inchangé dans la totalité des branches de l'industrie.

Investissement, «statu quo»

Les dépenses d'investissement auraient stagné selon 53% des industriels et baissé selon 27%. Par branche, les industries «mécaniques et métallurgiques» et «chimiques et para-chimiques» déclarent une baisse de leurs dépenses d'investissement contre une stagnation pour les industries «textile et cuir». S'agissant des industries «électriques et électroniques» et «agro-alimentaires», les entreprises les déclarent en hausse. Pour les trois prochains mois, 55% des industriels s'attendent à une stagnation de leurs dépenses d'investissement et 36% à une hausse. Pour le financement de l'investissement, 74% des industriels envisagent de recourir au financement propre et 25% au crédit.

PAR **TARIK HARI**
t.hari@leseco.ma

Urbanisme

Le CESE appelle à la vigilance !

● Lors de sa 37^e Assemblée générale ordinaire, le Conseil économique, social et environnemental est revenu sur l'urbanisation accélérée de la dernière décennie. Le conseil a appelé à la vigilance quant aux conséquences de la concentration des habitations.

Le Conseil économique, social et environnemental (CESE) vient de passer au crible la politique urbanistique du pays. En effet, la 37^e Assemblée générale ordinaire a connu la présentation du projet de focus annuel du conseil, dédié, pour l'année 2013, à la gouvernance urbaine, et intitulé: «Villes: approches pour un développement durable par une vision intégrée et une gouvernance efficiente». Cette partie du rapport annuel, qui est le fruit d'une réflexion menée par l'ensemble des

catégories du CESE, a permis de dégager les inflexions à opérer pour un développement urbain durable basé sur une vision intégrée et inclusive et une gouvernance institutionnelle efficiente. Revenant sur l'urbanisation accélérée de la dernière décennie, et notamment sur l'émergence de grands projets d'habitats sociaux, le focus du rapport a appelé à la vigilance quant aux conséquences de la concentration des habitations, dont le risque majeur est de mener parfois à des situations sociales tendues. Cette urba-

nisation, souligne l'étude, présente plusieurs enjeux de gestion, notamment au niveau des services publics urbains (transports, gestion des déchets, etc.), donnant lieu à des résultats contrastés en fonction des villes et de leurs équipements. Selon le conseil, ces défis nécessitent d'agir simultanément sur le comportement des acteurs qui gèrent les villes pour qu'ils agissent d'une manière efficiente sur les multiples dimensions urbaines: spatiale, sociale, environnementale, culturelle et économique.

Pour le CESE, une meilleure planification urbaine nécessite un cadre institutionnel et légal accordant une large autonomie financière aux collectivités locales, ainsi qu'une plus grande implication du secteur privé, de la société civile et des élus locaux. Autres exigences du conseil: des ressources humaines qualifiées et motivées, un renforcement des capacités des collectivités locales par la mobilisation de l'expertise et le développement des savoir-faire. Le conseil appelle également à la prise en compte du développement durable dans l'urbanisme et à la promotion d'un modèle de gouvernance des services publics locaux basé sur une planification urbaine efficiente et un appui conséquent de l'État, afin de faire des villes un moteur de la croissance économique et sociale durable et d'offrir aux citoyens des conditions de vie satisfaisantes. ●

PAR **TARIK HARI**
t.hari@leseco.ma

Énergie

JLEC produira 50% de l'électricité du Maroc

L'unité 5 de la centrale électrique de JLEC à Jorf Lasfar est entrée dans la phase d'exploitation commerciale. L'unité 6 doit suivre ce même trimestre, permettant au groupe d'assurer la moitié de la production d'électricité du pays.



Pour la conception de ses deux nouvelles unités, JLEC s'est offert les services du consortium Mitsui & Co et Daewoo Engineering & Construction, qui a sous-traité une partie à Buzzichelli et SGTM.

Jorf Lasfar Energy Company (JLEC) vient d'intégrer, au réseau électrique national, une nouvelle unité de production de 350 MW. «Suite au couplage au réseau électrique national le 25 octobre 2013 et à l'issue d'une période d'essais, l'unité 5 est entrée avec succès en phase d'exploitation commerciale le 15 avril 2014», a annoncé Omar Alaoui M'Hamdi, DGA de JLEC, lors d'une visite de la centrale à Jorf Lasfar le mardi 29 avril. Le premier producteur privé d'électricité au Maroc compte aussi bientôt mettre en exploitation commerciale l'unité 6. «D'une capacité de 350 MW également, l'unité 6 est depuis le 5 février

2014 couplée au réseau électrique national et sa mise en exploitation commerciale est prévue pour ce deuxième trimestre 2014», précise M'Hamdi. Ainsi, avec 700 MW supplémentaires, les unités 5 et 6 de JLEC porteront la capacité totale de production de la centrale de Jorf Lasfar à 2.056 MW. L'extension, d'un investissement global de 13 milliards de dirhams, a nécessité plus de 4.000 emplois directs et 2.000 indirects durant la phase de construction. La phase d'exploitation mobilise, elle, 135 emplois directs et 1.000 indirects. Pour le financement de cette extension, JLEC soutient qu'il s'agit du plus grand financement inter-

national de ces 10 dernières années au Maroc, pour un montant équivalent à 1,4 milliard de dollars, levé en multi-devises avec, pour la première fois, la participation d'organismes de crédit japonais et coréens à une opération de financement de projets au Maroc». Cet investissement portera la part de la production d'énergie électrique de JLEC au Maroc à 50% contre 38% actuellement. Ce qui devrait générer un chiffre d'affaires de 9,5 milliards de dirhams en exploitant les 6 unités. Pour la conception de ses deux nouvelles unités, JLEC s'est offert les services du consortium Mitsui & Co (Japon) et Daewoo Engineering & Construction (Corée). Le consortium a sous-traité une partie de la construction aux entreprises marocaines Buzzichelli et SGTM. L'extension de la centrale électrique de Jorf Lasfar s'accompagne en outre de nouvelles installations pour la protection de l'environnement, l'augmentation de la capacité et la modernisation du terminal charbonnier. En effet, la capacité de déchargement du terminal charbonnier a été soutenue à plus de 10 millions de tonnes de charbon/an. Par ailleurs, l'extension de la centrale thermique bénéficie de ses propres installations de traitement des rejets liquides et des fumées représentant un investissement de 200 millions de dollars. Pour rappel, cette extension s'inscrit dans la droite ligne du protocole d'accord signé le 12 mai 2009 entre TAQA/JLEC et l'ONEE. Le contrat qui lie JLEC à l'Office de l'électricité, seul client de la centrale, court jusqu'à 2044. ■

DNES à Jorf Lasfer Mohamed Amine Hafidi