

Partenaire Transport
et LogistiqueSNTL
Group

~ LES 500 ~



Le secteur du transport et de la logistique reste encore bloqué dans son élan par plusieurs facteurs. Résultat: la connexion du Maroc à l'Afrique tarde à se mettre en place malgré toute la bonne volonté qui y est mise.



Transport et Logistique

L'INTÉGRATION AFRICAINE PASSERA PAR LA LOGISTIQUE

L'avenir du Maroc en Afrique se jouera davantage au niveau de l'intégration régionale. Dans ce sens, la connexion logistique est une condition sine qua non pour que ce dessein commun soit concrétisé. «Le secteur du transport et de la logistique constitue l'un des principaux pi-

liers de la production et de la promotion des échanges commerciaux en Afrique. Le développement des infrastructures et la création d'un hub Maroc-Afrique contribuera à la concrétisation de nouveaux marchés», explique Jean Paul Ornano, directeur général de GEFCO.

~ LES 500 ~

Le premier congrès africain du transport et de la logistique, tenu à Rabat en novembre 2015, avait permis de faire le point sur le degré de cette connexion. «Les échanges établis lors de cet événement permettent de dire qu'en dépit d'un ensemble d'initiatives louables et de stratégies de développement du secteur logistique entreprises par certains pays du continent, d'importantes insuffisances sont constatées au niveau des infrastructures de transport et de logistique,

mieux cette coopération sud-sud tant souhaitée. Toujours selon le rapport, «la vocation africaine a pris une nouvelle dimension en s'inscrivant dans le cadre d'une vision de long terme qui s'appuie sur les vertus de la coopération Sud-Sud et sur l'impératif du développement humain, dans l'établissement de rapports économiques équitables justes et équilibrés».

Du côté des professionnels, Ornano de GEFCO précise que «le Maroc présente des

“ Longues attentes aux frontières et droits de douanes élevés sont parmi les contraintes dont souffrent les professionnels

«au niveau de la disponibilité, la qualité et la fiabilité des services logistiques mais aussi au niveau des cadres réglementaires et institutionnels régissant ce secteur», affirme ainsi Aziz Rabbah, ministre de l'Équipement et du Transport.

Les échanges commerciaux du Maroc avec les pays africains ont enregistré une nette progression sur la dernière décennie, reflétant les efforts de diversification et de renforcement des relations commerciales avec les pays du Sud. Ainsi, sur la période 2004-2014, «le montant global des échanges commerciaux du Maroc avec le continent africain a augmenté de 13% en moyenne annuelle pour se situer à près de 37,6 milliards de dirhams en 2014, représentant environ 6,4% de la valeur totale des échanges extérieurs du Maroc, contre 4,4% en 2004», précise un rapport de la Direction des études et des prévisions financières (DEPF) intitulé «Relations Maroc-Afrique: L'ambition d'une nouvelle frontière», paru en juillet 2015.

Les exportations du Maroc vers le continent ont progressé de 15% en moyenne annuelle sur la période, pour atteindre 17,3 milliards de dirhams en 2014, représentant 8,6% des exportations totales du Maroc, contre 4,7% en 2004. Elles sont constituées essentiellement d'alimentation, boissons et tabacs (30% en 2014), de demi-produits (28%), de produits finis de consommation (17%), de produits finis d'équipement industriel (17%) et d'énergie et lubrifiants (5%).

C'est dire que l'opportunité est bel et bien présente et qu'il faudrait agir pour réussir au

opportunités et des points forts pour rehausser sa position en Afrique. Sa situation géostratégique lui a permis grâce à la concrétisation de nouvelles opérations triangulaires de devenir une plateforme qui facilite la relation des multinationales et entreprises mondiales qui voient en leurs filiales au Maroc un centre régional africain».

Appuyant ce constat, Mohamed Didouch, directeur général Afrique de SJL, déclare que «le Maroc a réussi sans aucun doute à se démarquer en tant que hub africain par excellence via le développement des infrastructures logistiques, à savoir le port de Tanger Med qui a eu un impact majeur sur le repositionnement du Royaume en tant que véritable plaque tournante de la logistique régionale et internationale, un plan ambitieux pour le lancement d'une nouvelle série de ports: Nador West Med, Kenitra Atlan-

LOGISTIQUE LE MAROC, PLAQUE TOURNANTE EN AFRIQUE

Le Maroc émerge en tant que plaque tournante du secteur logistique en Afrique, grâce à une stratégie volontariste qui laisse la porte grande ouverte aux investissements». Ce sont les déclarations récoltées par la MAP se basant sur un rapport de la Fédération internationale des associations de transitaires (FIATA). Selon le rapport intitulé «un pas en avant avec la stratégie nationale de la logistique», la fédération souligne que la stratégie logistique marocaine, initiée par SM le Roi Mohammed VI, a bénéficié d'investissements colossaux à la fois publics et privés. L'effort d'investissement a également permis de doter le Royaume d'un réseau autoroutier dense et d'un réseau ferroviaire de plus de 2.000 km, desservant 80% de la population urbaine et transportant 40 millions de tonnes de fret par an, a précisé la FIATA dans sa revue périodique. Le rapport note que le secteur du transport maritime joue un rôle important dans l'économie nationale, d'autant plus que 98% du commerce extérieur passe par un réseau solide de 13 ports et 17 aéroports reliés au commerce mondial.



		C.A 2015	C.A 2014	VAR
1	Royal Air Maroc	13 442 867 433	13 891 000 000	-3,2%
2	D.n.c.t	4 722 900 000	3 618 098 186	30,5%
3	Marsa Maroc	2 170 000 000	2 022 000 000	7,3%
4	APM Terminals Tanger	778 000 000	743 000 000	4,7%
5	Timar	492 956 848	538 812 716	-8,5%
6	Cie de Transports au Maroc	464 398 469	550 000 000	-15,6%
7	Cma Cgm Maroc	333 885 573	296 941 346	12,4%
8	DHL Express Maroc	300 833 581	314 527 093	-4,4%
9	Geico Maroc	257 209 624	263 637 676	-2,4%
10	Supratours	228 661 866	230 000 000	-0,6%

Partenaire Transport
et LogistiqueSNTL
Group

IDE DAKHLA, UNE FUTURE MÉTROPOLÉ

Le futur port de Dakhla Atlantique est une nouvelle stratégie de développement des provinces du sud depuis que sa population a augmenté de 82% en dix ans. Il s'agit d'un port de pêche en eaux profondes dont le coût est estimé à 6 milliards de DH et qui dotera la région d'un outil logistique afin de valoriser 80% de la pêche locale. L'étude de faisabilité technico-économique est achevée alors que l'étude de conception et géotechnique a déjà commencé et devrait être achevée en 2017. Si le Maroc parvient à développer le secteur de la pêche notamment dans cette région riche en produits halieutiques, les quotas accordés aux étrangers vont diminuer, ce qui est en faveur de l'économie nationale.

~ LES 500 ~



tique...ainsi que le lancement des différents programmes du développement logistique au Maroc.

Toujours selon ce dernier, «avoir des infrastructures c'est une fierté certes, mais le potentiel de développement est encore grand. A mon avis, il faut développer les sous-hubs régionaux que connecte Tanger

Med: Côte d'Ivoire, Sénégal, Gabon, Guinée,...); il faut encourager l'émergence d'acteurs nationaux de grande taille en offrant un large éventail de services logistiques également, chose que SJL essaie de faire».

Mais si l'opportunité est là, les obstacles qui bloquent le développement d'une telle coopération sont aussi de la partie. Ormano précise, à cet effet que «le coût du transport national et les frais portuaires sont élevés, le prix du foncier est élevé ce qui empêche le développement des activités dans les principales zones industrielles». Dans le même sens, Rachid Tahri, président de l'association des Freight Forwarders du Maroc (AFFM), déclare que «les professionnels du transport et de la logistique rencontrent des contraintes d'ordre principalement réglementaire et technique. Ainsi, en raison de l'état des routes, le délai d'acheminement des marchandises s'allonge, ce qui impacte négativement la rentabilité des opérations de transport vers les pays d'Afrique». Toujours selon cet expert, «l'autre frein est celui des longues attentes aux frontières pour l'accomplissement des opérations de transit, les contrôles sont systématiques et peuvent durer des heures, voire des jours. Au niveau du transport aérien, des efforts restent à faire sur le coût du fret».

Selon le FMI, les régimes commerciaux en Afrique restent plus restrictifs que ceux d'autres régions. Les droits de douane, variable la plus couramment utilisée pour mesurer le degré de restriction des échanges, sont plus élevés (20% en moyenne) en Afrique que partout ailleurs. Appuyant les constatations des professionnels, le rapport de la DEPF explique qu'outre «les facteurs non-tarifaires, des problèmes structurels liés notamment à l'infrastructure des transports limitent l'expansion des relations commerciales entre le Maroc et ses partenaires africains».

L'absence quasi totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime, génère des surcoûts et limite incontestablement la compétitivité-prix des produits échangés. Cet handicap est amplifié par les dispositions des accords bilatéraux préférentiels qui soumettent l'octroi des avantages fiscaux à la condition du respect de la règle du transport direct. Ainsi, «le transit d'un produit en territoire tiers occasionne de facto une rupture de la règle et constitue un motif de soustraction du produit du bénéfice du régime préférentiel», souligne le rapport. ■

INTERVIEW MOHAMED DIDOUCH «SJL INVESTIT LE SAHARA»

Faire de la nouvelle plateforme de Dakhla un hub logistique vers l'Afrique francophone est désormais le plus grand souhait de Mohamed Didouch, directeur général Afrique de SJL. Explications.

SJL a annoncé l'ouverture, en 2016, de sa plateforme logistique à Dakhla. Qu'est-ce qui vous a poussé à vous orienter vers cette région?

Effectivement, nous sommes implantés au Maroc depuis plus de 30 ans. En 2016, la décision de SJL Maghreb d'ouvrir une plateforme à Dakhla répond premièrement à la demande croissante de ses clients et deuxièmement de sa vision de convertir cette plateforme en tant que hub logistique vers l'Afrique francophone.

Quels sont les obstacles et risques que vous rencontrez? Comment vous organ-

isez-vous pour acheminer votre marchandise de Dakhla vers les pays africains?

Les obstacles que rencontre SJL Maghreb sont principalement: le mauvais état des infrastructures routières, les délais d'attente à la frontière et dans le port, les coûts de procédures administratives lourdes et de barrages routiers excessifs. SJL s'appuie sur ses partenaires locaux qui maîtrisent parfaitement ces marchés ainsi que sur son expérience de plus de 68 ans dans ce domaine.

Quels sont les projets à venir de SJL prévus sur le continent?

SJL prévoit de relier les pays francophones au Maroc et, par conséquent, à l'Europe en offrant des prestations logistiques à valeur ajoutée, notamment dans la Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée et le Sénégal.



SNTL Group Octobre 2016

Publi-reportage

SNTL Group, intégrateur de référence des écosystèmes logistiques

SNTL se positionne aujourd'hui en tant que groupe multi-activités opérant au service de la compétitivité et de la durabilité des régions. M. Mohamed Ben Ouda, DG de SNTL Group nous en dit plus.

Quels sont vos métiers et vos périmètres d'actions ?

SNTL Group est un groupe multi-métiers opérant autour de cinq secteurs d'activités :

- Supply Chain,
- Infrastructures Logistiques & Mobilité Urbaine,
- Fleet Management & Énergies Renouvelables,
- Finance & Assurances,
- Technologies & Innovation.

Intégrateur de référence des écosystèmes logistiques depuis près de 80 ans, le groupe se positionne aujourd'hui au service de la compétitivité et de la durabilité des régions. A l'échelle nationale, l'entreprise joue le rôle de locomotive sectorielle. Celle-ci intervient en faveur de la réussite opérationnelle de la stratégie logistique nationale en tant que levier d'accélération à travers le développement d'infrastructures logistiques et l'élaboration de solutions logistiques urbaines supports à la transformation des villes.

A l'international, le groupe inscrit sa politique dans le cadre des grands chantiers du Royaume lancés sous l'impulsion de Sa Majesté le Roi Mohammed VI en nouant des partenariats stratégiques avec :

- L'Europe et les pays du pourtour méditerranéen, afin de consolider les relations séculaires qui les lient au Maroc,
- La Chine ; afin de favoriser la croissance du Royaume en attirant les investissements d'un pays à la croisée des flux mondiaux intercontinentaux,
- L'Afrique de l'Ouest, afin renforcer la coopération sud-sud et assurer l'auto-développement de la région.

Acteur majeur de la chaîne logistique, comment se déploient vos solutions et à quels secteurs d'activités et clients s'adressent-elles ?

Leader incontestable de la Supply Chain au Maroc, SNTL Group apporte des solutions clés en main personnalisées à différents secteurs d'activités tels que l'automotive (Renault, Toyota), l'exploitation chimique et minière (OCP, Managem), la distribution et la grande consommation (Ikea, Unilever, Ak-sal, P&G), l'industrie (Lafarge, Ciments du Maroc), la high tech (Samsung, Fagor, LG) ou l'agroalimentaire (Bel, Les Domaines Agricoles). Ayant consolidé son positionnement national au niveau des transports de marchandises et de la prestation logistique, SNTL Group aspire désormais à contribuer à faire du Maroc un véritable hub logistique régional. A ce titre, le groupe assure notamment, pour le compte de la multinationale Decathlon, le pilotage des flux provenant



Mohamed Ben Ouda
DG SNTL

flux de et vers l'Afrique.

Quelle place occupent l'innovation et les nouvelles technologies dans vos choix stratégiques ?

SNTL Group porte un intérêt particulier aux innovations technologiques. Nous nous engageons dans une démarche d'amélioration permanente afin de répondre au mieux aux attentes de nos clients. Pour ce faire, le groupe s'est doté en 2015 d'un centre d'excellence et d'innovation dont l'ambition principale est de contribuer à construire des Supply Chain résilientes et performantes par l'innovation, le conseil et la certification. Dénommé «Tamayuz Supply Chain», ce centre a également pour vocation d'inscrire les collaborateurs du groupe et les acteurs de son écosystème dans une dynamique de progrès continue conformément à une vision orientée marché et excellence. Enfin, Tamayuz Supply Chain se donne pour mission de mener des études stratégiques et de mettre en place des index afin d'évaluer le potentiel de développement économique dans les pays africains. A ce titre, le centre a été mandaté par une institution financière internationale afin d'analyser les perspectives de développement du secteur des transports et de la logistique dans une dizaine de pays en Afrique.

Quels sont vos objectifs de développement à court et moyen termes ?

Les ambitions stratégiques du groupe s'articulent autour de 4 axes clés: Accélérer la réussite opérationnelle de la stratégie logistique nationale et soutenir les stratégies sectorielles; Contribuer à faire du Maroc un Hub régional et international en matière de logistique ; Offrir des solutions logistiques urbaines supports à la transformation des villes; Développer des écosystèmes automobiles pour l'aftermarket.

de Singapour à destination du Brésil, de la Russie et de la Turquie, mais aussi vers l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique Centrale. En outre, l'entreprise a mis en place l'offre «Africa Export +» destinée à accompagner les PME marocaines dans la maîtrise de leurs

”

Nous nous engageons dans une démarche d'amélioration permanente

SNTL
Group

www.sntlgroup.ma



~ LES 500 ~

“IL FAUT AUGMENTER LES ÉCHANGES ET RENFORCER LES CANAUX AVEC L'AFRIQUE”

En matière de logistique, le Maroc reste un interlocuteur privilégié à l'égard des pays africains. Pour ce faire, des actions concrètes ne cessent de voir le jour pour développer ce volet. Eclairage du ministre de tutelle **Abdelaziz Rabbah**.



Maroc/Afrique côté logistique?

L'ancrage de plus en plus prononcé du Maroc en Afrique, confirmé par la multitude de visites du Souverain à un ensemble de pays africains, font de notre pays un acteur incontournable dans le développement du partenariat Sud-Sud, notamment dans le secteur de la logistique. Fort de son expertise et de son expérience accumulées au cours de ces dernières années, notamment à travers la mise en œuvre de la Stratégie nationale logistique, le Maroc reste dans ce domaine un interlocuteur privilégié à l'égard des pays africains et devrait donc jouer un rôle central dans le déploiement des écosystèmes logistiques régionaux.

Dans ce cadre, nous avons conclu plusieurs accords de coopération avec plusieurs pays africains en vue de favoriser les partenariats entre les opérateurs logistiques du Maroc et de ces pays et développer des projets mutuellement bénéfiques, notamment le développement des zones et plateformes logistiques, le transport maritime et aérien, la modernisation de chaînes logistiques et le développement des compétences et de la formation dans les métiers logistiques. Pour ce dernier aspect, le Royaume ambitionne d'ériger un pôle régional d'expertise au service de la communauté logistique africaine en mettant à la disposition de ces pays une offre de formation importante ouverte aux jeunes et aux managers africains et un accès aux réseaux d'expertise internationaux, à l'image de ceux de l'Association européenne de la logistique (ELA) dont le Maroc est le premier membre non européen.

Quels sont les obstacles auxquels font face les logisticiens africains et marocains opérant en Afrique et comment y remédier?

Il y a plusieurs contraintes qui freinent le développement de l'activité logistique dans le continent et qui impactent forcément l'activité des opérateurs logistiques. L'une de ces contraintes est liée, comme je l'ai déjà signalé, aux réseaux de transport qui certes connaissent d'importants développements mais qui restent globalement d'une densité et d'une qualité insuffisante ne permettant pas d'assurer une connectivité satisfaisante du continent. S'ajoutent à cela certaines complexités au niveau des formalités et procédures de commerce extérieur qui méritent également une attention particulière.

Pour remédier à cette situation, l'Afrique est appelée à développer un réseau efficient d'infrastructures de transport et à entrevoir toutes les réformes nécessaires pour faciliter les échanges commerciaux intra-africains, à l'instar de la simplification et l'unification des procédures de commerce extérieur.

Selon vous, comment le Sahara peut-il devenir une plateforme de jonction pour le continent ?

Avec la nouvelle dynamique insufflée par les projets annoncés lors de la Visite Royale à l'occasion du 40ème anniversaire de la marche verte, nos provinces du Sud sont bien parties pour jouer un rôle plus prépondérant dans la consécration du Maroc en tant que hub africain.

En effet, la réalisation planifiée du grand port de Dakhla Atlantique avec ses réserves foncières stratégiques de plus de 3000 ha, la voie express Agadir-Dakhla et l'extension de l'aéroport de Dakhla sont des projets ambitieux qui visent à repositionner la zone de Dakhla en tant que plateforme de services (commerce, tourisme, santé, éducation, ...) pour les pays africains. ■

Comment le Maroc peut-il devenir un hub logistique vers l'Afrique?

Le Maroc dispose d'atouts distinctifs qui lui permettent de se positionner comme hub logistique africain de premier rang. La position géographique du Maroc, la qualité de ses infrastructures, notamment portuaires, aéroportuaires et autoroutières, son excellente connectivité maritime, ses différents accords Open Sky et ses accords de libre-échange, sont des facteurs favorables pour faire du Maroc une plateforme logistique inter-Afrique. La consécration du Maroc en tant que hub passe inéluctablement par le tissage de liens économiques et commerciaux denses et solides avec les pays africains frères. Une démarche que le Maroc a largement entreprise avec la conclusion d'un ensemble de partenariats avec plusieurs pays africains et la forte présence du secteur privé marocain dans le continent, via d'importants investissements dans plusieurs secteurs d'activités.

Quelles sont, dans ce sens, les actions mises en place pour redynamiser les relations Ma-



~ LES 500 ~

TOUT VA BIEN OU PRESQUE

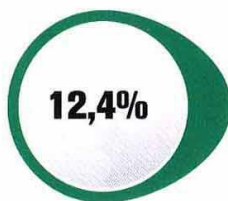
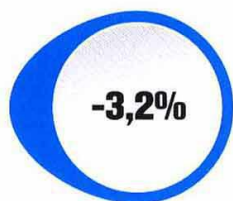
Le secteur des transports et logistique est un bon indicateur du dynamisme ou non d'une économie. Le discours ambiant répète à volonté le refrain de la crise. Mais les performances des entreprises semblent le remettre en cause.



Transports et Logistique

RAM

Un nuage gris planerait sur la RAM. Le transporteur aérien national a enregistré une baisse de 3,2% de son chiffre d'affaires. Une performance en adéquation avec l'évolution du secteur touristique du pays.



CMA CGM MAROC

L'armateur CMA CGM Maroc s'en sort avec les honneurs et affiche l'une des meilleures performances du secteur. Il voit ainsi son chiffre d'affaires se bonifier de +12,4%.

ONCF

L'ONCF se porte assez bien. Le leader du marché des rails redresse la barre et affiche la meilleure croissance du secteur en 2015. Son chiffre d'affaires augmente, en effet, de 30,5% loin des -6,6% en 2013.



MARSA MAROC

Bon cru pour le transport maritime. La preuve, Marsa Maroc affiche une croissance du chiffre d'affaires de 7,3% en 2015 dans une conjoncture peu porteuse. Une performance qui est tout sauf du hasard.

GEFCO MAROC

Gefco Maroc, la filiale locale du géant mondial de la logistique, signe une année en baisse. L'entreprise voit son chiffre d'affaires baisser de -2,4% en 2015 comparé à 2014 où les clignotants étaient dans le vert.

