

# Medicable «débobine» ses ambitions

LES ÉCO AFRIQUE - MARDI 13 AOÛT 2013

● Avec une présence commerciale dans une vingtaine de pays du continent, le spécialiste des câbles électriques relève ses ambitions. La contribution de l'Afrique dans son business devrait passer de 25% actuellement à 30% sur les quatre prochaines années. Un projet d'investissement est à l'étude.



● L'Afrique devrait représenter 30% du business à l'export de Medicable d'ici 2017.

Medicable est de ces entreprises aux yeux plus gros que le ventre – dans le sens positif de l'expression – quand il s'agit de prendre des marchés sur le continent. La PME, spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de fils et câbles d'énergie électrique, nourrit en effet de grandes ambitions à l'export vers cette partie du monde. Avec une présence commerciale affirmée de près d'une vingtaine de pays, l'entreprise mise surtout sur le

développement de son offre dans les marchés subsahariens. Les nombreux programmes d'électrification rurale et autres stratégies énergétiques lancés dans ces pays, une tendance de plus en plus marquée dans la région, semblent lui avoir balisé la voie de la croissance. Pour une contribution actuelle au chiffre d'affaires global située entre 20 à 25% par an, l'Afrique devrait représenter 30% du business à l'export de Medicable d'ici 2017. «En moyenne, nos activités sur ce marché croissent de 15 à 18%

par an. Le volume exporté suit évidemment la même progression, fortement corrélée à celle de la demande», nous explique Mohamed Talaa, responsable export de la société.

## Capitaliser sur les acquis

Comme la plupart des acteurs du secteur, Medicable a réellement commencé à s'intéresser au continent en relais de croissance de ses activités après la fin, sur le marché local, du programme d'électrification rurale générale (Perg). La stratégie «Afrique» de l'opérateur est relativement jeune. Elle n'opère sur le continent que depuis près de quatre ans. «Nous étions devant l'obligation de chercher la croissance en Afrique et à la recherche de positionnements. Il y a du potentiel pour les projets d'électrification rurale et de renforcement des réseaux existants», confirme Talaa. Le Centre de promotion des exportations, Maroc Export, a évidemment beaucoup joué dans l'élargissement des horizons d'opération de la société. Pour Talaa, le concept des «Caravanes de l'export», en particulier, contribue au maintien ainsi qu'au développement de ses positionnements commerciaux. Medicable ne compte toutefois pas se limiter au commerce des produits. Le management de la société est tout près de passer à l'étape investissement et transfert de savoir-faire. Un projet de création d'une unité industrielle – au Sénégal, Gabon ou Côte d'Ivoire, le choix n'est pas encore arrêté – est déjà dans le pipe et les négociations avec les partenaires locaux, bien avancées.

● ● ●  
Les programmes d'électrification rurale lancés dans de nombreux pays subsahariens offrent des opportunités intéressantes à l'entreprise marocaine.