

# ÉLECTRIFICATION : FABRILEC TISSE SA TOILE EN AFRIQUE

→ **FABRILEC** EST UNE SOCIÉTÉ MAROCAINE CRÉÉE EN 1977 PAR DEUX PROFESSIONNELS DES INFRASTRUCTURES ÉLECTRIQUES.

→ **TRENTE CINQ ANS** PLUS TARD, FABRILEC EST AUJOURD'HUI L'UN DES PRINCIPAUX ACTEURS DE L'ÉLECTRIFICATION AU MAROC

→ **APRES AVOIR** FAIT SES PREUVES AU MAROC, PARTICULIÈREMENT DANS L'ÉLECTRIFICATION RURALE, FABRILEC PARIE SUR LES MARCHÉS DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE. EN 2011 ET 2012, ELLE A DÉCROCHÉ DEUX CONTRATS MAJEURS RESPECTIVEMENT EN GUINÉE EQUATORIALE ET AU BURKINA FASO

**A CASABLANCA**, l'entreprise spécialisée en infrastructures électriques, FABRILEC, peut s'enorgueillir de faire partie des trois leaders au Maroc dans son secteur d'activité. En 35 ans d'existence, l'entreprise que dirige Mustapha Mouchrek a fait son bonhomme de chemin en commençant par la fabrication de charpente métallique, une activité peu capitalistique, avant de jeter son dévolu sur la réalisation d'installations électriques complexes. Aujourd'hui, FABRILEC compte à son actif la réalisation de plus de 4500 km de lignes électriques et la construction de plus de 40 postes Haute tension et Très haute tension. Ce parcours n'aurait été possible si l'entreprise n'avait pas fait de l'investissement dans le capital humain son socle. Ce qui lui a permis de s'adapter aux exigences de son environnement national qui a beaucoup évolué ces 10 dernières années, faisant du Royaume du Maroc un pays où le taux d'électrification rurale est passé de 20% à 98%. Pour réussir



cet exploit, notamment en matière d'électrification rurale, le Maroc avait parié sur le savoir-faire de ses entreprises locales dont FABRILEC. Cette expertise acquise au niveau national a amené FABRILEC à s'ouvrir au marché international, singulièrement africain. Les marchés décrochés par FABRILEC en Guinée Equatoriale et au Burkina Faso ont été le fruit d'une stratégie à l'export sur 5 ans avec pour objectif la signature d'un premier contrat d'envergure en Afrique Centrale ou de l'Ouest. Aujourd'hui, force est de constater que cette stratégie lancée en 2009 a surpassé ses objectifs et que son déploiement continue à se faire tant au niveau organisationnel, technique que promotionnel. Interrogé sur les facteurs de ce succès, Mustapha Mouchrek nous raconte : « Il a d'abord fallu se faire un nom en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale via de multiples tournées de prospection et de prises de contact avec les principaux donneurs d'ordre. Notre histoire de partenariat avec l'ONE nous a beaucoup aidé en nous permettant d'avoir les références et la maturité ô combien nécessaires pour faire la

percée sur ces nouveaux marchés». Et d'ajouter : « nous avons aussi tenu à capitaliser sur les déboires connus par certaines entreprises étrangères qui ont abordé le marché marocain afin d'éviter de tomber dans les mêmes erreurs».

En effet, FABRILEC est convaincue que son succès en Afrique subsaharienne ne peut passer que par la coopération Sud - Sud et Win - Win, ce qui a été naturel eu égard à la relation de fraternité

qu'entretient le Maroc avec les pays d'Afrique centrale et de l'ouest. Il a aussi fallu faire face à une concurrence féroce de la part d'entreprises de grande envergure et à des critères de sélection sévères compte tenu de l'ouverture du Marché Africain à l'international. Ce contexte a poussé FABRILEC à sortir des sentiers battus et proposer des offres techniquement ingénieuses et financièrement compétitives pour bénéficier de la confiance des principaux donneurs d'ordre et bailleurs de fonds.

Grâce à un marché d'électrification de 87 localités au Burkina Faso avec près de 800 km de lignes, « FABRILEC peut aujourd'hui jouer un rôle de locomotive pour le produit électrique marocain du fait de la nature complète de ce projet qui englobe les études, la fourniture, la construction et la mise en service» conclut Mustapha Mouchrek.

L'objectif de FABRILEC pour les deux prochaines années est de consolider sa présence en Afrique Centrale et en Afrique de l'ouest en menant à bonne fin ses projets et en prospectant de nouveaux marchés. Nous lui souhaitons bon vent.