

**ENTRETIEN AVEC MOUSTAPHA MOUCHREK,**  
P-DG DE FABRILEC

## «NOUS AVONS RÉALISÉ L'ÉLECTRIFICATION DE PLUS DE 1500 VILLAGES AU MAROC»

→ **FABRILEC INTERVIENT**  
DANS LA CONSTRUCTION  
DES INFRASTRUCTURES DE  
TRANSPORT ET DE DISTRIBUTION  
D'ÉNERGIE

→ **SON EXPÉRIENCE**  
**MAROCAINE** EN TERMES DE  
DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAU  
ÉLECTRIQUE EST TRANSFÉRABLE  
VERS L'AFRIQUE

**LA CONCURRENCE EST DEVENUE  
RUDE SUR CE MARCHÉ EN AFRIQUE  
QUI INTÉRESSE PARTICULIÈREMENT  
LES INDUSTRIELS EUROPÉENS ET  
CHINOIS. COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS  
CET ENGOUEMENT ? COMMENT VIVEZ-  
VOUS CETTE CONCURRENCE ?**

Cet engouement est très compréhensible puisque l'Afrique demeure l'un des marchés ayant le plus de besoins en infrastructures, il s'agit là d'un terrain vierge où tout reste à faire. Dans un marché mondialisé, les intervenants qui pourront tirer le plus d'avantages du marché africain, seront ceux qui pourront comprendre et répondre aux besoins et aux contextes spécifiques de chaque pays.

Le Maroc se place comme un partenaire jouissant de trois avantages déterminants. D'abord, il s'agit d'un pays africain s'intégrant dans une culture africaine et s'inscrivant dans le cadre d'une coopération sud-sud, je dirais moi aussi une coopération sûre-sûre. Ensuite, l'expérience marocaine en termes de développement de réseaux électriques constitue un modèle intéressant, frais et transférable. Enfin, le Maroc peut servir de liaison entre l'Afrique et l'Europe grâce à sa connaissance des deux cultures et aux relations qu'il a pu bâtir avec des acteurs économiques des deux régions.

Fabrilec s'intègre complètement dans ce contexte et a déjà entrepris plusieurs

démarches de partenariat avec des entreprises d'envergure qu'elles soient africaines, européennes ou asiatiques.

D'autre part, Fabrilec fait déjà face depuis un certain nombre d'années à la concurrence internationale puisque le marché marocain est un marché ouvert avec des appels d'offres financés par des bailleurs de fonds internationaux et donc ouverts aux entreprises internationales sans aucune préférence nationale. Nous n'avons donc pas de crainte particulière à avoir vis-à-vis de la concurrence internationale dans les marchés que nous ciblons.

**QUELS SONT AUJOURD'HUI VOS  
ATOUS, MAIS AUSSI VOS FAIBLESSES ?**

Nos principaux atouts résident en notre connaissance du métier et nos solides références qui nous confèrent une capacité à réaliser efficacement tout type d'infrastructure de transport et de distribution d'énergie électrique mais aussi tout type d'installation électrique industrielle. Nous agissons aussi comme une force de proposition avec un bureau d'études pouvant traduire des exigences clients générales en propositions techniques détaillées et réalisables. Notre intervention est par conséquent de type clé en main incluant toute la chaîne de valeur d'un projet électrique. Nous considérons aussi notre capacité à développer en extension et en adaptation des installations et des réseaux existants comme un atout important dans le contexte africain. Nos ambitions sont donc orientées vers une meilleure connaissance des marchés africains. De surcroît nous avons participé aux Caravanes Africaines de Maroc Export dirigées par le ministre marocain du Commerce extérieur. Nous avons été tour à tour au Sénégal, au Mali, en Côte d'Ivoire, au Cameroun, en Guinée Equatoriale et au Gabon. Nous avons identifié des partenaires potentiels dans ces pays et dans d'autres.



**QUELS SONT LES GRANDS MARCHÉS  
REMPORTÉS PAR VOTRE GROUPE  
DANS LE DOMAINE DE L'ÉLECTRICITÉ ?  
QUEL A ÉTÉ VOTRE PLUS PAR RAPPORT  
AUX AUTRES ?**

En plus de nos références de 34 ans dans le réseau THT, HT et MT, nous avons réalisé l'électrification de plus de 1500 villages, une dizaine de milliers de km de lignes électriques 22 kV, 60 kV et 225 kV ainsi que la construction et l'équipement d'une cinquantaine de postes de transformation électrique 60/22 kV et 225/60/22 kV.

Ces projets étaient d'une sensibilité très importante pour le Maroc et d'une complexité particulière qui a nécessité la mobilisation de tous nos moyens et connaissances pour les mener à bien. L'expertise de Fabrilec a été nécessaire et déterminante à la réussite de ces projets.

**EST-CE À DIRE QUE L'EXPERTISE DE  
FABRILEC EST RECONNUE ?**

L'expertise de Fabrilec est reconnue chez ses partenaires traditionnels, cette image a été naturellement véhiculée par le biais des projets que nous avons eu à réaliser avec ces derniers. Nous sommes cependant persuadés qu'une plus forte communication sur nos qualités et avantages compétitifs est nécessaire et nous allons nous y atteler dans les années à venir.