

Les champions nationaux réclament des mesures d'appui

En tant que vice-président de l'Asmex et de la Fédération de la chimie et de la parachimie, Abed Chagar demande au gouvernement un plan d'appui aux entreprises qui souhaitent se développer à l'export

- **L'Economiste:** Quelles sont les marges de développement qui s'offrent à vous?

- **Abed Chagar:** Nous souhaitons nous développer à l'international et nous sommes en train de négocier des opportunités de croissance externe. Pour l'instant, nous ciblons l'Afrique de l'Ouest. Nous avons déjà été sur le point de conclure le rachat de deux sociétés, mais l'opération n'a pas abouti, soit faute d'accord sur l'évaluation de l'entreprise, soit en raison de divergences sur la stratégie à mener après accord. Pour une première opération, nous sommes obligés d'être regardants parce que cela conditionnera les opérations suivantes.

A part cela, Colorado est une société très rentable, sous-endettée par rapport au marché et nous avons une trésorerie excédentaire. Ce qui nous permet de lever très facilement des fonds soit auprès des banques partenaires, soit via la bourse, avec très peu de charges.



Pour Abed Chagar: «Certaines unités ont une capacité industrielle installée deux fois supérieure aux besoins du marché. Pourquoi ne pas les accompagner?» (Ph. Jarfi)

- **Après Renault, PSA ouvrira une usine dans trois ans. Allez-vous vous orienter vers la peinture automobile?**

- Pour le moment, il n'existe encore aucune usine spécialisée dans ce type de peinture. Mais nous sommes en pourparlers avec un opérateur international pour déboucher sur la création d'une joint venture dédiée à la production de peinture de première monte. En principe,

nous serons fixés avant fin 2017. Si les discussions sont concluantes, ce serait la première usine spécialisée dans la fabrication de peinture automobile.

- **Qu'est-ce qui reste à faire pour soutenir l'export?**

- Le gouvernement a lancé une batterie d'incentives pour aider les entreprises à se développer à l'international, tels que le programme d'audit, les contrats de croissance à l'export, le soutien à la création de consortiums à l'export... Des aides directes avaient même été octroyées aux entreprises pendant la crise financière internationale. En tant que vice-président de l'Asmex, je suggère un mo-

dèle d'accompagnement au profit des champions nationaux à l'international. Le principe consiste à sélectionner les entreprises qui ont déjà réussi localement et qui ont beaucoup de chances pour s'internationaliser dans le domaine du carrelage, de la sidérurgie, de la peinture... Ce programme pourrait prendre la forme d'un contrat dans le-

quel une entreprise s'engage à mettre en place des moyens humains, financiers et matériels en ouvrant à terme une succursale à l'étranger ou réaliser une opération de croissance externe. En contrepartie, elle bénéficierait d'une subvention pour le fret, qui reste pénalisant, ou les droits de douane pour devenir compétitive sur des marchés prioritaires.

- **Comment se présente le secteur du BTP?**

- Le BTP est un secteur qui marche au ralenti. J'estime que le programme logement social dans sa formule actuelle est presque saturé. Il est temps que les pouvoirs publics mettent en place un dispositif d'appui au logement destiné aux classes moyennes sur la base du même principe que le social, avec des appartements de 100 m environ à 600.000 DH. La rareté du foncier est un leurre.

Le gouvernement devrait soit inciter les propriétaires à mettre en valeur leur foncier, soit procéder à l'expropriation si cela est nécessaire pour plusieurs terrains urbains disponibles. □

Propos recueillis
par H.E.