

LA REGION NORD : UNE PLATEFORME COMMERCIALE POUR L'AFRIQUE DE L'OUEST ?

Par Ouassim Bernossi

- Un marché cible de 324 milliards de dollars en 2025 dont 38 sur 5 familles de produits
- 5 pays exportateurs déjà partenaires du Maroc représentent 56% des échanges
- Construire une offre de plateforme commerciale peut adresser un potentiel de captation de 16 milliards de dollars en flux d'éclatement et 133 milliards de dollars en flux de relais

Le Port de Tanger Med achève actuellement les travaux qui vont porter sa capacité à plus de 8 millions d'EVP par an, essentiellement orientés vers le transbordement. Le Déroit de Gibraltar est un point focal pour les routes maritimes mondiales, à proximité duquel transitent une grande part des flux commerciaux Est-Ouest et Nord-Sud. Ces flux commerciaux sont composés de tous types de marchandises, des produits industriels à la grande consommation, en passant par les produits pétroliers et les matières premières.

Les produits de consommation destinés à l'Afrique de l'Ouest transitent aussi en partie à proximité du port Tanger Med, qui sert parfois de port d'éclatement ou de transbordement pour eux.

Une forte demande sur les produits de consommation

Si l'on se focalise sur les pays d'Afrique de l'Ouest et du Nord situés à moins de 10 jours de bateau du port de Tanger Med (1), soit une population cible de 394 millions d'habitants, cela représente déjà en soi un marché cible conséquent.

En réalité, les infrastructures et la consommation des pays d'Afrique de l'Ouest sont concentrées sur certaines métropoles situées près des côtes, elles-mêmes fortement interconnectées par des liaisons maritimes (cabotage) et ferroviaires ou routières. Un total de 7 ports majeurs (2) sont distribués le long de ces côtes, et servent de relais au trafic en provenance de Tanger Med.

De cette façon, sur un périmètre rapporté aux métropole d'Afrique de l'Ouest et aux pays d'Afrique du Nord déjà mentionnés, le marché cible des produits de consommation représente un total estimé à au moins 243 milliards de dollars en 2013. Ce marché devrait atteindre au moins 324 milliards de dollars en 2025 sans compter le premium de consommation urbaine et le marché informel (3).

Focus sur cinq familles de produits

Cinq familles de produits peuvent être ciblées dans un premier temps : le mobilier, le textile, les produits électroménagers, l'électronique et les sanitaires. Ces familles de produits ont été sélectionnées car elles possèdent un fort taux d'importation dans les pays cibles, avec un total estimé à 29 milliards de dollars en 2012 (4). D'après nos estimations, ces importations pourraient représenter jusqu'à 38 milliards de dollars en 2025.

En analysant les routes commerciales des pays d'origine de ces produits, il s'avère qu'en moyenne dans 80% des cas ces pays sont connectés à Tanger Med avec ou sans transbordement (ce dernier cas étant le moins répandu). Cela signifie qu'une partie non négligeable des flux de conteneurs passe par ou à proximité du Déroit, offrant une opportunité d'affaire pour la Région Nord.

De plus, parmi les exportateurs vers ces marchés cibles et pour les produits sélectionnés, cinq pays représentent 56% des échanges : la Chine, la France, l'Italie, les USA et la Turquie. Le Maroc est déjà partenaire

commercial de ces pays exportateurs pour les produits sélectionnés, avec des échanges qui peuvent atteindre l'équivalent de 13 à 40% des échanges vers l'Afrique de l'Ouest pour les mêmes produits.

Développer une offre de plateforme commerciale

En créant une plateforme commerciale liée au port Tanger Med, il serait possible de capter une partie des flux commerciaux afin de leur proposer des services à valeur ajoutée :

- services logistiques, depuis le stockage jusqu'aux opérations plus complexes de groupage, conditionnement, etc. ;
- services marketing et ventes, avec la possibilité de posséder des showrooms, des espaces pour recevoir les acheteurs / grossistes,
- des relais financiers et bancaires pour couvrir les transactions, etc.

Dans un premier temps, les flux en éclatement vers les pays d'Afrique de l'Ouest peuvent être ciblés afin de construire une relation commerciale avec les exportateurs. A horizon 2025, le potentiel de captation sur ces flux peut atteindre 16,4 milliards de dollars.

Par la suite, les mêmes services peuvent leur être proposés sur les flux en relais qui transitent à proximité du port de Tanger Med et qui sont destinés au reste du Monde. Ici, le potentiel de captation à 2025 est estimé à plus de 133 milliards de dollars.

Notes :

- (1) *Pays concernés : Algérie, Bénin, Burkina Faso, Congo Brazzaville, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Conakry, Liberia, Libye, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone, Togo, Tunisie. Le Cap Vert et les petits pays insulaires n'ont pas été pris en compte*
- (2) *Ports majeurs d'Afrique de l'Ouest : Dakar, Conakry, Abidjan, Cotonou, Apapa, Port Harcourt, Brazzaville*
- (3) *Ces estimations se basent sur la consommation moyenne des pays et sur la population urbaine des métropoles sélectionnées, mais elles restent sous évaluées dans la mesure où la consommation moyenne des populations urbaines est généralement plus élevées (jusqu'à 2,5 fois plus) que la moyenne nationale*
- (4) *Source : UN Comtrade*

Le Cabinet OBI Conseil a été créée en 2007 par Ouassim Bernossi, ancien consultant Mercer Management Consulting (Paris), Oliver Wyman (Paris) et Cap Gemini Ernst & Young (Paris), ancien chargé de mission auprès de la direction générale pour un promoteur immobilier d'envergure nationale et ancien directeur général d'une société opérant dans l'industrie lourde.

Depuis son lancement, le Cabinet accompagne ses clients dans leur recherche de performance et de croissance à travers ses méthodes d'analyse et d'étude qui s'adaptent spécifiquement à chaque client.

Le Cabinet a développé une expertise sectorielle dans l'Automobile, l'Industrie, le Textile, la Promotion immobilière & le BTP, le Transport & la Logistique et les études pour les organismes institutionnels.

Il possède également une expertise métier dans la stratégie, l'organisation, la performance industrielle, la performance commerciale et la performance achats.

Biographie de l'auteur Ouassim Bernossi est diplômé de l'Ecole Polytechnique de Paris et de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications de Paris. Il a d'abord rejoint les bureaux parisiens d'Oliver Wyman, leader mondial du Conseil, avant d'assumer la direction générale d'un groupement de carrières d'agrégats dans la région Nord. Il quittera après quelques années ce poste pour fonder et diriger OBI CONSEIL, cabinet de conseil en stratégie et organisation à Tanger.

Mentions Légales *Toutes les informations contenues dans le présent document sont données à titre indicatif et peuvent être sujettes à correction. Elles ne peuvent en aucun cas être considérées comme une consultation ou un avis donné par OBI Conseil ou ses collaborateurs. Le lecteur est prié de contacter directement OBI Conseil pour une information complète. Ce document, et les informations qu'il contient, ne peuvent être copiées ou réutilisées partiellement ou totalement sans l'accord de OBI Conseil.*

Pour plus d'informations, rendez-vous sur

www.obi-conseil.com

Contact OBI CONSEIL
2 rue Abdellah El Habti
Résidence Paradise B
Tél +212 (0) 5 39 94 00 14
Email contact@obi-conseil.com
Website www.obi-conseil.com