TGCC
CONSTRUISONS ENSEMBLE

RENCONTRE AVEC LE MANAGEMENT DU GROUPE TGCC

Un premier semestre 2023 qui confirme la solidité de notre groupe

Les résultats semestriels viennent d'être publiés. Comment les interprétez-vous?

Mme Fatima Zahra Bouzoubaa: Ils confirment résolument la solidité de la croissance du Groupe et l'efficacité de notre stratégie de développement, tant au Maroc qu'à l'international. Malgré le contexte inflationniste que nous vivons depuis 2022, nous restons confiants dans notre capacité à réaliser nos objectifs. Notre cadence de production est soutenue dans le Royaume et en Afrique grâce à une dynamique commerciale vigoureuse et une performance opérationnelle remarquable.

Quels sont les faits les plus marquants de ce premier semestre?

Tout d'abord, le chiffre d'affaires a atteint la barre inédite de 3 milliards de dirhams au 1er semestre 2023, avec une hausse de près de 30 % par rapport à la même période en 2022. Cette performance est le résultat des efforts collectifs engagés par les équipes pour accompagner la réalisation de projets clés notamment dans les domaines de la santé ou de l'éducation. Elle s'illustre aussi par la hausse de notre profitabilité avec + 38 % de notre EBITDA comparé au 1er semestre 2022.

Ensuite, n'oublions pas que nos filiales à l'international ont contribué de manière significative à cette croissance, ce qui démontre que notre ancrage notamment en Afrique de l'Ouest est affirmé. Par ailleurs, notre expansion continue sur d'autres zones avec la création récente de TGCC Libye.

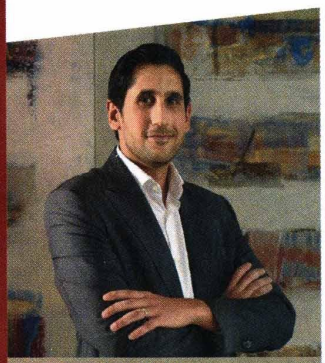
Enfin, notre carnet de commande atteint un niveau historique de 8,3 milliards de dirhams à fin juin 2023.

Avec de tels résultats quels sont les perspectives pour le second semestre?

Nous envisageons de maintenir le rythme de croissance tout en préservant la profitabilité du groupe. C'est en gardant le cap sur notre stratégie d'intégration et de diversification que nous réussirons.

Fatima Zahra BOUZOUBAA
Directeur Pôle Administratif et Financier

TGCC, le mouvement permanent au service de son développement



Smail EL MENJRA
Directeur Développement Filiales TGCC

Quel est votre rôle au sein de TGCC?

Il s'agit avant tout de trouver des relais de croissance afin de générer un développement permanent pour TGCC et ses différentes filiales. Cela repose sur trois piliers : l'intégration verticale, le développement des filiales et celui de TGCC proprement dit.

Qu'appelez-vous l'intégration verticale?

C'est créer des filiales pour capter de la marge. Nous avons aujourd'hui créé cinq filiales qui sont autant de sous-traitants dans les différents projets, tout corps d'état, que nous menons pour nos clients. Elles ont généré 750 millions de dirhams en 2022. Mais je souhaite rassurer nos partenaires. Nos filiales sont soumises aux mêmes critères de sélection que nos sous-traitants extérieurs à savoir, leurs références, leur compétitivité prix et la qualité de leurs travaux.

Concernant le développement de ces filiales, quelle est votre approche?

Elles fonctionnent comme des entités à part entière avec leur propre direction générale et leurs équipes support sur la base d'un objectif de croissance soutenu. Elles doivent justifier leurs capacités opérationnelles et financières à obtenir des commandes auprès de TGCC. Elles peuvent et elles doivent également générer du chiffre d'affaires auprès de clients extérieurs, particuliers et entreprises.

Enfin, elles développent des nouveaux segments de produits, comme par exemple la fabrication de portes et placards avec Arte Lignum, filiale spécialisée dans la menuiserie bois.

Quels sont les axes de développement pour TGCC?

TGCC a comme objectif de gagner en flexibilité sur des segments stratégiques. C'est pourquoi notre volonté est d'affirmer encore plus notre internationalisation, particulièrement en Afrique, de renforcer notre intégration verticale et d'accélérer notre diversification vers les Travaux Publics par exemple.

Comment définiriez-vous TGCC aujourd'hui?

TGCC, c'est le mouvement permanent et nous le démontrons tous les jours grâce à des équipes solidaires et unis. Nous sommes engagés dans une dynamique très positive et innovante.

Interview croisée M. Tchalla & M. Allabouche

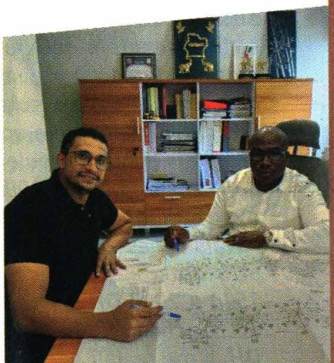
« Reproduire nos succès à l'International en nous adaptant aux réalités locales sur le terrain. »

Le développement de TGCC à l'International est un des leviers de croissance stratégiques du Groupe. Rencontre avec M. Tchalla Directeur de la filiale en Côte d'Ivoire et Guinée et M. Allabouche Directeur du Développement International.

Quels sont vos projets à l'international?

M. Allabouche: les défis sont nombreux! Mais avant tout, nous n'arrivons pas en terrain conquis. Nous travaillons avec beaucoup d'humilité et avec détermination. Notre approche consiste à reproduire le modèle qui a fait la réussite de TGCC au Maroc en l'adaptant aux spécificités de chaque pays. Aussi bien en Côte d'ivoire, en Guinée ou au Sénégal, partout où nous sommes en capacité d'apporter notre savoir-faire.

M. Tchalla: en Guinée, nous avons remporté un projet de grande envergure qui légitime notre position d'acteur clé dans le secteur en Afrique. Nous travaillons également sur plusieurs projets phares comme le marché de demi-gros et de détail de la Commune de Yopougon, ou encore le marché d'extension des Universités d'Abidjan, Bouaké, Daloa et Korhogo en République de Côte d'Ivoire.



Mohammed ALLABOUCHE
Directeur Développement International

Kolman TCHALLA
Directeur des Filiales en Côte d'ivoire et Guinée

Copyright IMPERIUM 2000-2023. All rights reserved.

Tout comme au Maroc, vous travaillez pour des projets aussi bien publics que privés?

M. Allabouche: l'un des axes du développement est la diversification, nous sommes ouverts donc à tout type de projet dès lors que nous avons la conviction de sa réussite. Notre objectif est d'arriver à assurer une dynamique de croissance pérenne pour les prochaines années. À partir du moment où nous sommes en capacité d'asseoir le financement, rien n'est impossible. Nous avons par ailleurs l'intention de passer au secteur des travaux publics.

M. Tchalla: Si la Côte d'Ivoire est notre porte-étendard à l'international, nous avons un grand rôle à jouer dans de nombreux pays qui connaissent une croissance importante et de forts potentiels. Nous avons soit une approche pays, soit une approche projet. Nous sommes polyvalents et à l'écoute.

Est-ce que TGCC en Afrique Subsaharienne applique le même modèle de management qu'au Maroc?

M. Tchalla: J'ai fait mes premières armes au Maroc. Et je peux vous dire que nous avons les mêmes valeurs ici. Auprès de nos 200 collaborateurs permanents en Côte D'Ivoire et près de 1 000 vacataires, nous reproduisons en effet le même modèle de management.

M. Allabouche: Je voudrais insister sur l'excellente collaboration entre toutes les équipes installées à l'international et au Maroc. C'est absolument indispensable vu notre rayonnement actuel et futur.

Notre fierté d'appartenir au groupe TGCC, conjuguée à cette dynamique de croissance sont des facteurs clés de succès de notre ambition en Afrique.

Des améliorations structurelles au service de notre croissance

Quel effet a eu l'introduction en bourse?

L'introduction en bourse a été un jalon majeur dans l'histoire de notre entreprise car elle illustre la forte détermination de Monsieur Bouzoubaa, Président du Groupe, de consolider notre position sur le marché et de faire de TGCC une entreprise pérenne et un acteur de référence.

Elle nous a permis de respecter nos engagements en matière de croissance car nous avons pu financer plus rapidement les différents projets liés aux axes stratégiques de notre politique de développement. Nous continuerons de mettre les moyens nécessaires pour relever ce challenge sur les prochaines années.

C'est à dire?

L'une des orientations importante a été d'enclencher un plan d'amélioration des processus support de notre organisation pour accompagner sereinement la croissance. Je parle bien d'amélioration et non de transformation car tout l'enjeu est naturellement de préserver les fondamentaux qui constituent notre ADN: fierté du travail bien fait, intégrité, ambition et excellence opérationnelle.

Ce plan d'amélioration repose sur 5 enjeux majeurs: améliorer l'efficience de nos process, renforcer la compliance et le contrôle interne, mieux servir les chantiers, sécuriser la maitrise de nos marges et renforcer la gouvernance.

Plus concrètement, comment déclinez-vous ces enjeux?

Par exemple, sur l'efficience de nos process, nous structurons le pilotage de l'ensemble des métiers de la logistique afin d'assurer une réactivité et un approvisionnement sans accroc pour les chantiers: le transport, la mise à disposition des engins et du matériel, la production des éléments de coffrage. Autre illustration: le process achats où les effets de l'inflation imposent un suivi rigoureux des prix.

Asmaa ABARAGH
Directeur Général Adjoint Support

Ce plan d'amélioration inclut-il aussi des sujets liés à la RH?

Mieux servir les équipes chantiers est un axe majeur de cette démarche. Naturellement, le capital humain est la force vive de notre entreprise. C'est la raison pour laquelle le talent management est pour nous un levier de développement clé pour attirer de nouveaux talents, fidéliser nos collaborateurs et leur offrir des plans de carrière pour grandir avec nous. Nous sommes particulièrement fiers d'avoir créé la TGCC Academy qui propose des parcours de formations métiers afin de préserver les expertises en interne. C'est une initiative inédite dans notre secteur.

« La confiance est la clé de tout »

Moulay Ahmed IRAQUI
Directeur Général Adjoint Production

Moulay Ahmed Iraqui est un des piliers du Groupe. Directeur Général Adjoint Production, l'essentiel de son parcours s'est fait avec le groupe. S'entretenir avec lui, c'est mieux comprendre combien TGCC est véritablement incarné par celles et ceux qui contribuent à sa réussite au quotidien.

Moulay Ahmed fait partager son expérience avec plaisir et moult anecdotes sur les 25 ans de carrière qu'il cumule chez TGCC. Mais ne nous y trompons pas. La jovialité ne masque pas un caractère très rigoureux qu'il met au service des chantiers qu'il pilote. Ce grand professionnel a une vision très claire de son métier et du Groupe qu'il sert depuis l'obtention de son diplôme d'ingénieur.

Pour lui, l'une des clés de la réussite de TGCC réside dans le management très humain voulu par M. Bouzoubaa. « Chez nous, chaque collaborateur peut voir sa carrière décoller s'il s'en donne les moyens. J'en suis la preuve incarnée ».

Pour Moulay Ahmed Iraqui, l'approche client est essentielle. Un client satisfait est un client fidèle. « Nos clients nous félicitent pour la qualité de nos ouvrages et pour la maîtrise des délais de livraison. Nous les maitrisons grâce à l'engagement de nos ressources humaines. C'est un élément de différenciation majeur par rapport à nos concurrents. C'est aussi un levier de réduction des coûts ».

Jamais dans le passé, toujours tourné vers l'avenir, Moulay Ahmed Iraqui pense que ce dernier est prometteur pour TGCC. « Nous avons de magnifiques challenges à relever. L'objectif n'est d'ailleurs pas de faire toujours plus de chiffres d'affaires, mais de gagner en profitabilité grâce à une approche plus sélective des projets ».

Si pour lui, l'IPO a été « une expérience extraordinaire », la période COVID a permis de mieux comprendre encore à quel point TGCC est une famille très solidaire. « Dès le lendemain du premier confinement, nous étions à pied d'œuvre pour ne rien lâcher et pour trouver des solutions. Nous avons concentré nos efforts sur les projets stratégiques pour le Royaume et nos partenaires privés ». Il tient à ce titre à féliciter toute l'équipe de TGCC pour son engagement et sa fidélité.

Adresse: 4, rue Al imam Mouslim - Oasis - 20000 Casablanca - **Téléphone:** +212 5 22238893 / 94 / 95 - **site web:** www.tgcc.ma

Copyright IMPERIUM 2000-2023. All rights reserved.