

## Les cybercafés marocain dans la tourmente

15/05/2007

Résultat, la concurrence est devenue rude, avec, à la clé, une forte baisse des prix. Selon nombre d'exploitants, l'heure de connexion est passée de 20 DH en 1998 à 5 DH voire 3 DH actuellement, dans certains quartiers populaires de Casablanca. «Avant 1998, l'abonnement était très cher, et les cybercafés rares. On drainait des foules d'autres quartiers et les clients étaient fidélisés.

Ensuite, ce fut plus compliqué à cause de la multiplication des investissements dans le domaine. Dès lors, beaucoup ont dû fermer», commente, nostalgique, un exploitant. Le plus grand flop du secteur est le Giga.net de Casablanca, le plus grand cyber du pays, qui a dû baisser le rideau «pour cause de travaux».

4% des cybers font en même temps téléboutique et 13% café

Face à ce risque, l'essentiel de la profession s'est reconverti dans la prestation de services, liés ou non aux technologies de l'information. D'après une étude réalisée conjointement par l'ANRT et le cabinet d'études LMS Marketing, 77 % des cybercafés font de l'impression, 23% disposent d'un centre de copie et de fax, 26 % vendent et réparent du matériel informatique alors que 4% le font pour des GSM. D'autres ont recours à des commerces annexes. Ainsi 4 % sont dotés de téléboutiques et 13 % se font cafetiers. Certains font aussi de la formation à la carte sur des logiciels basiques quand d'autres (5 % selon un professionnel) ont adjoint une salle de jeux (billard, flipper et autres...) à l'activité principale, l'internet.

En ce qui concerne cette dernière, la tendance est aux jeux en réseaux très prisés par les jeunes. Une partie peut occuper plusieurs postes en même temps, ce qui permet de réduire le coût de la sous-activité. Problème : les nuisances sonores peuvent générer des différends avec les autres clients. Pour cette raison, TNT, un cybercafé de Casablanca, a dû mettre fin à cette activité. En somme, il fallait choisir entre des clients réguliers et des occasionnels. Quoiqu'il en soit, il est difficile d'enrayer la baisse du chiffre d'affaires moyen. Les nouvelles offres des opérateurs de télécoms et la démocratisation de l'ordinateur ne sont pas pour améliorer la situation.

De plus en plus de particuliers s'équiperont, d'où une perte équivalente de clients potentiels. Il faut en effet savoir qu'au cours de l'année 2007, les professionnels de l'informatique prévoient de vendre 150 000 nouveaux ordinateurs, dont une bonne partie ira équiper les foyers. Traduisez : ordinateur = connexion internet.

Pour ne rien arranger, d'autres commerces ont fait de l'internet un produit d'appel. Dans la restauration et les cafés haut de gamme, on ne jure que par le wi-fi. A la «Brioche dorée», par exemple, on s'y est mis. Ces lieux proposent une connexion en même temps que l'on consomme. «Ce n'est pas un business en soi, explique-t-on au «Chill Out», mais un service annexe». C'est un avis partagé par les professionnels : «Quand on possède un ordinateur portable, on n'a pas besoin du service d'un cybercafé», avance un gérant de cybercafé du Maârif.

Enfin, pour les quartiers populaires, le business au sens strict du terme (vente de connexion) peut tenir encore. «Le cybercafé est un moyen d'accès à internet pour une somme modique. C'est le seul moyen pour certains d'avoir accès à un ordinateur», analyse un connaisseur du secteur. Il sert en quelque sorte de fer de lance pour la stratégie de réduction de la fracture numérique au Maroc, mais l'ère du cyber à tous les coins de rue est en passe d'être révolue.

Investissement : De 30 000 à 250 000 DH pour équiper un cyber



Monter un cybercafé dans le milieu rural ou dans les petites villes n'est pas très onéreux. Si l'on dispose du local, il est possible de créer un cybercafé avec 30 000 DH, matériel et installation comprise. A Casablanca et dans d'autres grandes villes, c'est autrement plus difficile puisque le seul loyer d'un local tourne autour de 6 500 DH par mois. Il faut aussi compter 250 000 DH pour 20 postes, le mobilier et l'aménagement, l'imprimante, le scanner et le fax. Si l'on compte des charges mensuelles (électricité, connexion ADSL et autres) de l'ordre de 2 200 DH, sans compter, dans certains cas, le salaire d'un employé, la rentabilité s'avère faible, sachant que le chiffre d'affaires moyen peut descendre jusqu'à 300 DH par jour, selon un exploitant.

Source: La Vie Eco

<http://www.yabiladi.com/article.php?cat=economie&id=1153>