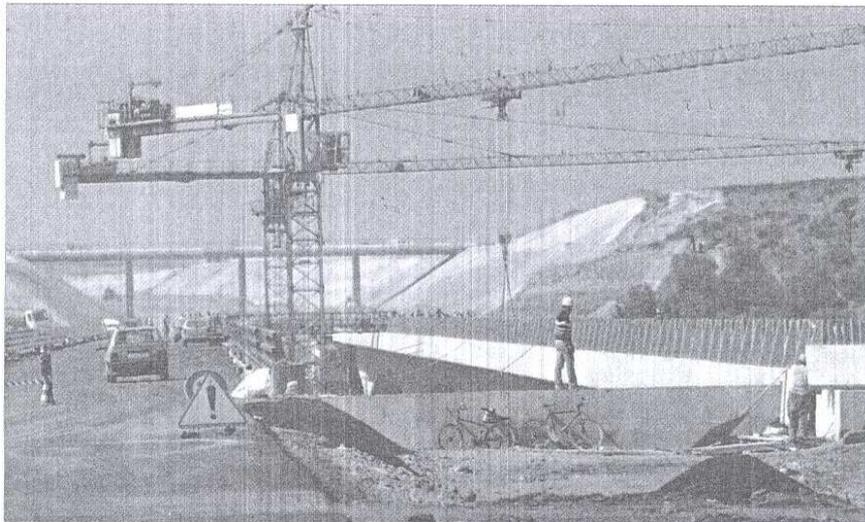


Les entreprises du BTP ont-elles les moyens de la préférence nationale ?

■ 86% des opérateurs du secteur sont des micro-unités qui se livrent à la sous-déclaration ou sont totalement dans l'informel ■ Le faible taux d'encadrement, le manque de moyens organisationnels et les difficultés de trésorerie restent largement répandus parmi les entreprises ■ Le futur contrat programme du secteur engagera les entreprises à se moderniser.

Voilà quelques jours que le nouveau décret sur les marchés publics est pleinement entré en vigueur. Une des principales nouveautés de ce texte est qu'il tend à favoriser les entreprises nationales, en instaurant principalement l'obligation de réserver 20% des marchés à la petite et moyenne entreprise, et qu'il préconise d'accorder une préférence aux offres financières présentées par les opérateurs locaux. Quoique les professionnels rappellent que ces mesures sont au final moins audacieuses que celles envisagées dans les premières moutures du décret, la question se pose de savoir si les entreprises locales de BTP ont l'envergure nécessaire pour absorber le supplément d'activité que vise à leur garantir le nouveau cadre légal.

Si l'on s'intéresse à la structure du tissu national, celui-ci paraît en effet bien fragile. Selon les recensements officiels effectués pour les besoins de la stratégie nationale du BTP, actuellement en cours de finalisation entre les opérateurs et les pouvoirs publics, 84 000 des 97 000 entreprises de BTP nationales, soit une part de 86% sont des micro-unités informelles, c'est-à-dire qu'elles exercent dans l'illégalité totale ou qu'elles se livrent à la sous-déclaration tout en étant formelles. Ces opérateurs réalisent tout au plus 10 MDH de chiffre d'affaires annuel. Si l'on élève la barre plus haut, à 100 MDH de volume d'activité, on ne recense qu'un peu plus de 12 400 entreprises, soit 13% de l'effectif total. Ce sont donc moins de 600 opérateurs qui drainent plus de 100 MDH de chiffres d'affaires. Quant aux entreprises qui génèrent plus de 600 MDH de volume d'activité, elles se comptent sur les doigts d'une main



avec un effectif de 9 groupes. Même ces géants nationaux paraissent avoir une force de frappe relative lorsque l'on raisonne à l'échelle mondiale. En effet, pour intégrer le Top 200 international, une entreprise doit réaliser un chiffre d'affaires annuel de 8 milliards de DH. Or, les 9 plus grandes entreprises marocaines réalisent un volume d'activité cumulé de près de 11 milliards de DH.

Cette prédominance réduite des opérateurs de taille laisse supposer un manque de moyens au niveau du tissu local, ce que les maîtres d'ouvrage confortent clairement. Les insuffisances les plus souvent constatées touchent la qualité des ressources humaines. «Lors de l'appréciation des offres d'entreprises marocaines, celles-ci sont généralement pénalisées par la faiblesse de leur taux d'encadrement», témoigne un directeur au sein du ministère de l'équipement. En effet, «une majorité d'entreprises nationales manque de compétences managériales, du fait qu'elles sont gérées de manière traditionnelle et se développent autour du seul pa-

POUR INTÉGRER LE TOP
200 INTERNATIONAL, UNE
ENTREPRISE DOIT RÉALISER
UN CHIFFRE D'AFFAIRES
ANNUEL DE 8 MILLIARDS
DE DH. OR, LES 9 PLUS
GRANDES ENTREPRISES
MAROCAINES RÉALISENT
UN VOLUME D'ACTIVITÉ
CUMULÉ DE PRÈS
DE 11 MILLIARDS DE DH

tron», relève-t-il. Les maîtres d'ouvrage citent également un déficit de main-d'œuvre qualifiée. A ce titre, les 2/3 des employés du secteur du BTP ne disposent d'aucune formation. «Cela fait qu'il est quasi impossible d'accorder des marchés à des opérateurs nationaux dès lors qu'il s'agit de travaux pointus», tranche un cadre de l'administration. Un autre point faible du tissu national réside dans le déficit

de structuration organisationnel. «Les entreprises nationales de BTP disposant de bureaux de méthode et de laboratoires internes d'analyse se comptent sur les doigts d'une main, alors que ces moyens sont incontournables dans le cadre des grands projets», illustre un responsable ministériel. Le talon d'Achille des nationaux est la faiblesse de leur trésorerie. «Beaucoup d'opérateurs locaux se heurtent à la difficulté de mobiliser des ressources financières lors des premières phases de travaux, avant de percevoir des paiements de la part de l'administration», note un responsable des marchés publics au département de l'équipement. Cela est sans doute à lier à la sous-capitalisation des entreprises du secteur : 68% des opérateurs du BTP ont un capital inférieur à 1 MDH.

Les professionnels pensent qu'ils pourront se développer grâce à la préférence nationale

Mais en dépit de ces faiblesses, on soutient que les entreprises nationales gardent toutes leurs chances selon le principe que la fonction crée

l'organe. «C'est justement par le biais des marchés que l'on accordera à l'avenir aux opérateurs nationaux que ces derniers seront en mesure de se développer», assure Bachir Rachdi qui a mené la réalisation du rapport sur la commande publique du Conseil économique, social et environnemental (CESE). La Fédération nationale du BTP (FN-BTP) abonde dans ce sens. Son directeur général, Mustapha Miftah, cite l'exemple des chantiers d'autoroutes qui ont pu être profitables à la filière locale grâce à la mobilisation des pouvoirs publics. «Il y a quelques années il était nécessaire que tous les constructeurs nationaux unissent leurs moyens pour prendre en charge un seul chantier. La décision d'allotir ces marchés par la suite a permis l'émergence de grands opérateurs nationaux, permettant à certains de multiplier par dix leurs chiffres d'affaires en une décennie», indique M. Miftah. Et pour s'assurer qu'un effet d'entraînement positif se déclenche bien parmi les nationaux, la fédération planche sur un ensemble de mesures visant à muscler le tissu local d'entreprises. Cela devrait d'abord se faire à travers le futur contrat programme du BTP qui engagera les entreprises à moderniser leur gestion et à renforcer leurs moyens humains. Aussi, la fédération compte niveler le secteur par le haut en introduisant des critères plus contraignants au niveau du système de qualification et de classification des entreprises au moyen duquel les opérateurs sont évalués lors des appels d'offres. De fait, le nouveau système devrait mettre davantage l'accent sur l'encadrement technique et la santé financière, poussant les opérateurs à soigner ces aspects ■

REDA HARMAK