

## Textile

# Commandes publiques, le dernier fil à l'export...

● Le secteur se greffe de plus en plus au créneau des marchés publics subsahariens. Armées, polices, gendarmeries et organismes publics «s'habilleront» désormais avec du made in Morocco. Plusieurs promesses de commandes prises avec les donneurs d'ordre publics ivoiriens et sénégalais.



Face à la baisse globale des exportations du secteur sur les marchés occidentaux (-5,5% en janvier 2014), les textiliens s'accrochent de plus en plus au fil - fragile mais prometteur - des marchés publics africains. C'est d'abord au niveau stratégique que tout se joue. Si l'offre marocaine des filières professionnelles et techniques du textile n'est pas encore significativement présente sur les marchés subsahariens, les responsables de l'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement le mettent bien au centre de leur nouvelle stratégie de développement. «C'est un créneau que nous sou-

haitons développer, notamment à partir des marchés africains. Il occupe une part importante de notre nouvelle stratégie de développement, élaborée dans le cadre de la relance du Plan Émergence», nous explique Mostapha Sajid, le président de l'Amith (As-



sociation marocaine des industries du textile et de l'habillement). Le plan d'action du secteur vise, entre autres grands objectifs, un chiffre d'affaires à l'export de 34 MMDH. Les opérateurs des filières professionnelles et techniques, en particulier, misent en tout cas de plus en plus sur le filon et multiplient les occasions de prospections sur les marchés subsahariens. Certaines grandes enseignes du secteur sont déjà bien installées sur le créneau, même si la pénétration globale du marché subsaharien par l'offre marocaine demeure encore bien limitée.

### Opportunités

C'est le cas du groupe Sefita, basé à Meknès, déjà présent sur le marché sénégalais. Si les commandes publiques ne représentant pas pour le moment grand chose dans le chiffre d'affaires du groupe, les responsables sont convaincus de l'importance du potentiel à saisir sur ce marché et dans d'autres sur le continent. «Nous ne pouvons pas encore parler de réelles performances sur les marchés publics subsahariens. Les Chinois et les Indiens y sont déjà très présents, mais nous sommes très optimistes quant aux perspectives de croissance», pense un des membres du top management de l'enseigne qui «habilite», depuis 2006, la police new-yorkaise. Le groupe est rentré de la dernière mission d'affaires organisée par Maroc Export, en Côte d'Ivoire et au Sénégal, avec de très bonnes promesses de commandes auprès des donneurs d'ordre publics des deux pays. Ceux-ci sont constitués des ministères de l'In-

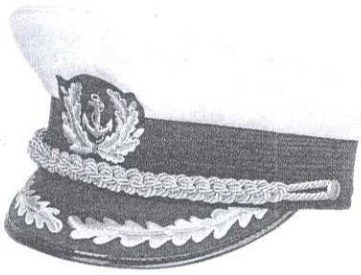
●●●  
Le plan d'action du secteur vise un chiffre d'affaires à l'export de 34 MMDH.

POINT DE VUE



**Hassan Nasr**  
Chef de Département,  
Maroc Export

Il existe encore beaucoup de potentiels de pénétration du marché subsaharien pour le textile professionnel marocain. Au Sénégal, par exemple, il y existe déjà quelques confectionneurs locaux qui fabriquent des vêtements pour l'administration sénégalaise en s'approvisionnant à partir du marché marocain. Par ailleurs, concernant les exportations directes de produits de textiles professionnels finis du Maroc vers ce marché, elles sont encore à un niveau peu développé. Certaines entreprises marocaines ont en effet déjà eu à prospecter sur le marché via des missions organisées en interne. En marge de la dernière mission organisée par Maroc Export en Côte d'Ivoire et au Sénégal, au profit d'une dizaine d'entreprises de la filière professionnelle, les entreprises ont pu identifier un important potentiel d'affaires. Il y a eu de bons contacts, notamment sur le marché sénégalais, aussi bien auprès des entreprises privées qu'auprès des administrations de l'armée de terre, de l'air et de la mer. Nous avons aussi contacté la direction de la Sûreté nationale, la Gendarmerie nationale, l'Administration pénitentiaire, ainsi que la Poste. Au niveau local, des contacts prometteurs ont aussi été pris avec des entreprises importatrices de tissus, qui fournissent en équipements les administrations locales. Quelques projets de partenariat et d'investissement sont déjà dans le pipe entre les deux parties. Nous allons faire le suivi et multiplier les contacts avec les opérateurs marocains et sénégalais du secteur. Les entreprises marocaines veulent par ailleurs participer à la formation du personnel et contribuer à l'apport en équipements industriels. ●



menace concurrentielle, le fléau de la corruption et du coût élevé du transport est aussi parmi les contraintes limitant l'accès des opérateurs marocains aux marchés publics africains. Le continent abrite les pires élèves du monde en termes de transparence dans les procédures d'attribution des marchés publics, selon l'Indice de perception de la corruption,

publié annuellement par l'ONG Transparency International. Une problématique que les textiliens marocains pensent pouvoir contourner par le truchement des relations diplomatiques particulières que le Maroc entretient avec plusieurs pays de cette région.

PAR SAFALL FALL  
s.fall@leseco.ma

térieur, de la Jeunesse et des sports, des administrations pénitentiaires, militaires et de la police, ainsi que de compagnies et structures publiques opérant dans divers secteurs d'activités. Sur ce dernier créneau, la société 3S Morocco, spécialiste des vêtements et équipements de chantier, y fonde de grands espoirs. L'enseigne, présente en Côte d'Ivoire, au Mali, au Congo et au Sénégal, compte doubler son chiffre d'affaires réalisé à partir de ces marchés pour le porter à 1 million d'euros d'ici 2015. Le marché ivoirien, en particulier est un de ses marchés de prédilection, avec un chiffre d'affaires de 250.000 euros. Au Sénégal, l'enseigne continue de se battre pour se faire une place au soleil, face à de grands fabricants occidentaux qui dominent le marché. Elle n'y réalise pour le moment que quelque 49.000 euros de chiffre d'affaires.

#### Contraintes

Le marché subsaharien est plein de promesses pour la filière professionnelle et technique. Ce n'est cependant pas pour autant qu'elle est exempte de contraintes. La première est relative au facteur concurrentiel. Les industriels chinois, en l'occurrence, dominent le marché de très loin. En Côte d'Ivoire par exemple, près

**Le marché subsaharien est un bon exutoire aux filières professionnelles et techniques.**

de 45% des produits textiles importés par le pays le sont en provenance de la Chine. L'offre marocaine, dans le total des importations du pays, ne dépasse pas 1%, soit une valeur globale moyenne d'1,5 MUSD. Dans ce contexte, la conquête du marché semble quasi-compromise. Mostafa Sajid, y croit tout de même dur comme fer.

«Pourquoi pas ? La concurrence est certes rude sur ces marchés, mais comme sur tous les marchés du monde où nous opérons, il faudra que nous adaptions notre offre destinée aux pays africains et que nous nous rapprochions des administrations et grands donneurs d'ordre publics pour nous faire une place». Au-delà de la