

Filière du cuir

Les fabricants de chaussures à la peine

● La branche des chaussures demeure la principale activité du secteur du cuir. Elle se taille une part de 79,9% et est dirigée à hauteur de 71% vers l'export. Les professionnels demandent plus d'accompagnement pour améliorer la compétitivité du secteur.

La branche des chaussures est l'une des activités performantes de l'industrie marocaine du cuir. Elle est presque exclusivement tournée vers l'export. Selon les professionnels du secteur, le potentiel de la filière de la chaussure pourrait être mieux exploité à condition de le valoriser et de bénéficier d'un véritable accompagnement pour pallier à des problématiques qui peuvent apparaître en amont et en aval de l'industrie. À ce propos, les professionnels sont unanimes : «le secteur est déstructuré en amont, notamment les tanneries qui devraient normalement avoir un emplacement spécifique afin de garantir une qualité de la matière première», souligne d'emblée Mohamed Benamour, gérant de Benson Shoes. Un avis que partage Simon Fhima, pdg de Fashion Leather : «La fabrication d'une chaussure est tribu-

taire d'abord d'un cuir de qualité. Au Maroc, les conditions par exemple de magasinage des peaux ne sont pas optimales. Il faudrait attaquer ce problème de fond sans plus attendre, la chaîne de froid devrait être l'objet d'un contrôle rigoureux qui n'existe pas actuellement». Sur un autre registre, les opérateurs nationaux de la chaussure soulèvent la problématique des frais de logistique qui se veulent supérieurs à ceux payés par des concurrents européens, notamment espagnols et portugais. «En tant que fabricant de chaussures, j'importe des accessoires. Si je fais le calcul, je peux vous dire que les charges liées au transport peuvent atteindre 15% du total des achats de mon entreprise», note Benamour. Ce surplus de frais lié à la logistique impacte le coût de revient, ce qui fragilise la compétitivité de l'activité de la chaussure, corrobore Nadir Bena-

tria, responsable de Robca. Une autre entrave au développement de l'activité de la chaussure a été soulevée par les professionnels du secteur. L'un des problèmes majeurs du secteur de la chaussure est la guerre des prix. «Une PME structurée paye ses déclarations alors que des ateliers informels existent ici et là, dont le coût de revient est nettement inférieur à ce que propose ladite société structurée. Le donneur d'ordre quand il arrive, il choisit naturellement le fabricant le moins cher», est-il indiqué. Même son de cloche chez Nadir Benatria, fabricant de chaussures dans le nord du pays. «Dans le secteur, nous travaillons sans aucune synergie. Il n'existe aucune uniformisation du prix. Les petites unités qui agissent pour la plupart dans l'informel portent préjudice aux structures organisées. Nous avons besoin de structurer l'activité déjà entamée

par la crise économique, qui nous a fait perdre pas loin de 50% de notre CA entre 2013 et 2014», commente-t-il. La compétence et la créativité ne sont pas en reste. Les professionnels évoquent des lacunes en matière de formation professionnelle. «Les artisans qualifiés ne courent pas les rues, nous avons besoin de plus de main-d'œuvre qualifiée et surtout créative», note Nadir Benatria. La créativité est pour d'autres opérateurs de la chaussure un élément différenciateur crucial. Aujourd'hui la capacité à être compétitif sur le prix ne suffit pas à elle seule, il va falloir être créatifs, être capables de proposer de nouveaux modèles et des idées qui sortent du lot afin de séduire les donneurs d'ordres. «Les sources d'inspiration ne se trouvent pas malheureusement à quelques rues de là car on est pas un pays de la mode comme Milan ou Paris, par conséquent on est obligé de se déplacer à l'étranger afin de pouvoir s'inspirer des nouveautés en matière de chaussures, je pense qu'il est important de booster la créativité de nos artisans et de la ramener localement, en tout cas à travers par exemple des collaborations avec des cabinets européens de stylisme», termine Benamour. ●

PAR ASMÂA ELKEZIT
a.elkezit@leseco.ma