

UNE REPRISE FERME N'EST PAS POUR BIENTÔT

Matériaux de construction : un premier trimestre décevant

■ La demande a rebondi en début d'année du fait du décalage des précipitations, mais l'embellie s'est progressivement estompée ■ La multiplication des défaillances chez la clientèle a poussé les fabricants à lever le pied sur les prises de commandes ■ Les céramistes, les industriels du béton et les sidérurgistes ont comprimé leurs prix pour pouvoir vendre.

A lors que le secteur des matériaux de construction a commencé l'année du bon pied, les choses se sont gâtées au fil des mois. «*A l'entame de 2016, nous avons été surpris de recevoir des commandes beaucoup plus importantes que ce que nous avons budgété sur la base de 2015*», explique le directeur d'une entreprise de béton préfabriqué. Il en a résulté un mois de janvier particulièrement porteur pour les industriels, tous produits confondus, ce que reflète bien l'augmentation des ventes de ciment de 12% sur la période, qui ne s'est toutefois pas transmise dans cette même proportion aux autres produits. Les industriels de la brique, des gravettes, du béton, ... ne font état que d'une progression de la demande autour de 6% sur le premier mois de l'année. La bonne dynamique s'est poursuivie en février quoique à un rythme atténué. Les ventes de ciment se sont appréciées de près de 8% sur le mois. Mais mars a connu un tassement, absorbant quasiment toute la hausse engrangée depuis le début de l'année. Le premier trimestre devrait ainsi se solder par une hausse de 3% au plus pour la majorité des filières, selon les profession-



nels. Et l'horizon ne semble pas s'éclaircir dans l'immédiat ; les patrons rapportent un calme plat en avril.

Les marchés publics donnent du fil à retordre aux entrepreneurs

Les industriels sont unanimes à attribuer le sursaut de la consommation au décalage des précipitations en 2016. «*Les mois de janvier et février n'ont pas connu de pluies contrairement à l'année d'avant, ce qui a permis aux chantiers de tourner à régime constant. Mais la donne a changé par la suite*», insiste Mehdi Maachi, vice-président de l'Association

marocaine de l'industrie du béton (AMIB). Au-delà, il ressort que plusieurs opérateurs ont volontairement ralenti leurs ventes en raison des défaillances des clients. «*Plusieurs acheteurs que nous avons fournis en janvier n'ont pas été en mesure d'honorer leur dette, ce qui nous a poussés à lever le pied sur la prise de commandes*», illustre un industriel. Notons à ce titre que le spécialiste de renseignement commercial Inforisk a recensé 1 714 défaillances pour le seul premier trimestre, soit une hausse d'environ 15% par rapport à la même période de l'année passée.

Bien évidemment, ce problème de défaillances est à lier à l'atonie persistante des ventes des promoteurs immobiliers (www.lavieeco.com). Le tableau n'est guère plus reluisant côté entreprises de BTP, du fait de la baisse de régime des marchés publics, sujets en plus à des lourdeurs administratives engendrées par le nouveau découpage régional, ainsi que le rapportent les professionnels. S'ajoute à cela la persistance des retards de paiement de l'administration. Ce briquetier explique ainsi avoir du mal à se faire payer par son client, une entreprise de BTP qui a réalisé les travaux de gros œuvre d'une école publique. «*Le comble est que cet établissement a ouvert ses portes durant cette rentrée scolaire*», confie-t-il. Il reste l'auto-construction. Mais outre la forte fluctuation de ce marché, les professionnels insistent sur le fait qu'il échappe dans sa majeure partie au circuit formel, les clients préférant recourir au noir pour faire des économies. Tout cela étant, il faut préciser que le rebond de la demande au début de l'année n'a concerné que les produits de gros œuvres, ce qui exclut donc les matériaux de finition. Et pour cause, ce sont essentiellement les mises

en chantier qui ont stimulé la demande. Or, celles-ci n'induisent une demande de produits de finition que 9 mois plus tard en moyenne, le temps que les chantiers avancent.

Dans ce contexte, les industriels de la céramique rapportent par exemple une baisse des volumes vendus de 7 à 8% sur le premier trimestre.

Les industriels prudents sur les mois à venir

Pourtant, «*les opérateurs ont concédé des baisses de prix allant jusqu'à 7% pour stimuler la demande et faire face à la concurrence des importations en s'aidant de l'allègement du coût de l'énergie*», insiste Mohsine Lazrak, président de l'Association professionnelle des industries céramiques (APIC). Mais cet effort sur les tarifs n'a eu en bout de course pour effet que d'enfoncer le chiffre d'affaires du secteur de 10%.

A préciser que les céramistes sont loin d'être une exception dans leur effort sur les tarifs puisque les industriels du béton qui sont en surcapacité de 30 à 40% ont appliqué dans l'ensemble une baisse des prix de 3% sur le seul premier trimestre, ce qui ressort une baisse cumulée de 25% depuis 2007, selon les professionnels. Les prix de l'acier (fil machine et rond à béton) restent tout autant orientés à la baisse après avoir reculé de plus de 10% en 2015, apprend-on auprès du sidérurgiste Sonasid.

Pour les mois à venir, peu d'industriels acceptent de se livrer au jeu des pronostics. Seule certitude qui se dégage, 2016 sera difficile pour le secteur, mais elle est aussi une année charnière avec la mise sur rails du contrat de performance du secteur des matériaux de construction (voir encadré) ■

RÉDA HARMAK

Contrat de performance : des solutions à la carte pour chaque secteur

Le contrat de performance signé ces derniers jours par le ministère de l'industrie et 5 filières des matériaux de construction (préfabriqué, céramique, marbre, acier et ciment) mettra en place des solutions à la carte pour remédier aux problèmes spécifiques à chaque secteur. Par exemple, l'industrie céramique qui se défend mal sur les marchés à l'export du fait de la lourdeur du coût local de l'énergie devrait bénéficier d'un appui pour se mettre au gaz naturel, entre autres mesures. Un opérateur est même en train de migrer vers cette source d'énergie. La

démarche est tout aussi fine s'agissant de l'industrie du béton préfabriqué dont les opérateurs ont été divisés en trois grands groupes (grandes, moyennes et petites entreprises) qui bénéficieront chacun de soutiens ciblés (mise à disposition d'un foncier locatif, appui à l'innovation et à la normalisation, agrégation...). Les attentes de l'Exécutif vis-à-vis de toutes ces filières sont toutes aussi précises et au-delà des 28 000 emplois que devra induire le contrat de performance d'ici 2020, chaque secteur s'engage sur un volume de créations déterminé ■