

## Menuiserie industrielle

## 10 Rajeb jongle entre export et marché local

• Offensive à l'international face à l'accalmie du marché immobilier

• L'export pèse pour 30% du chiffre d'affaires

• Le management table sur un CA de 140 millions de DH en 2016

**20** ans déjà! Le numéro un de la menuiserie industrielle au Maroc multiplie les marchés à l'export. Les produits 10 Rajeb se vendent en France, au Congo, au Sénégal, Niger, Mauritanie, l'île Maurice, la Gambie, Burkina Faso, Libye, Algérie, Tunisie... L'entreprise exporte vers une quinzaine de pays arabes, du Maghreb et d'Afrique. Créée en 1996 par Vassilis

Koufiotis, l'entreprise était initialement orientée BTP, mais elle a switché vers la menuiserie industrielle. L'offensive à l'export a été dictée par la baisse des commandes du marché de l'immobilier qui a connu de grosses méventes ces dernières années. «Nous subissons, à l'instar de l'ensemble de l'industrie des matériaux de construction, une baisse des commandes sur le plan national. Aujourd'hui, les entreprises qui s'en sortent le mieux sont celles qui sont les moins endettées et qui ont pu diversifier leur clientèle, notamment à l'export», explique Saïd Sekkat, dirigeant de l'entreprise. Et d'ajouter: «Même si la concurrence est féroce à l'international, il y a des opportunités à saisir, surtout lorsque les produits sont compétitifs et de qualité. C'est ce qui nous a permis d'amortir la baisse d'activité sur le marché local».

Portes coupe-feu, hydrofuges, portes décoratives, dressing, placards... La po-



Le patron de 10 Rajeb Vassilis Koufiotis recevant le Prix «Menuiz Award» il y a deux semaines à Lille, lors du Congrès Leroy Merlin. C'est une consécration pour l'innovation de l'entreprise marocaine (Ph. S.S.)

litique de diversification des produits et marchés a vite été payante. Le chiffre d'affaires de l'entreprise en est aujourd'hui aux alentours de 30% à l'export. «La croissance à l'export est plus soutenue que celle au niveau national», tient

résider plus dans la «faculté et la capacité d'adaptation» à la fois à la conjoncture et aux exigences des marchés à l'export. «Aujourd'hui, nous développons la plus large gamme de portes avec une cinquantaine de modèles disponibles. Nous proposons également des placards, des dressings, des cuisines... Nous travaillons aussi bien sur le logement social que sur le très haut standing», tiennent à préciser les dirigeants.

En Afrique, l'entreprise enregistre des commandes et des ventes. Mais cela reste très modeste compte tenu du potentiel et des besoins des marchés subsahariens. A l'échelle continentale, 10 Rajeb accompagne Bouygues Construction sur différents pays. «En France, nous avons peu de clients mais de gros volumes. Nous avons commencé par hasard par fournir le Breton Bréheuré en trappes techniques», confie le management. Depuis, les commandes s'enchaînent sur l'Hexagone. «Notre marché le plus prometteur en France est avec Leroy Merlin. Nous le livrons déjà depuis 2 ans. Leur centrale d'achats a décidé de passer à la vitesse supérieure avec des commandes de plusieurs milliers de portes chaque mois», confie Saïd Sekkat. En fait, l'une des particularités de ce marché, c'est qu'il permet à l'industriel marocain de se di-

## Carte de visite

**10** Rajeb a été fondée en 1996. En 20 ans seulement, l'entreprise a pu développer une forte capacité d'adaptation aux fluctuations du marché et à la conjoncture économique. Mais si les grandes centrales d'achat peinent à trouver le maillon manquant entre l'industriel (qui produit de grandes quantités avec un bon rapport qualité prix) et le menuisier traditionnel (avec des produits en petites quantités)... 10 Rajeb répond à ces deux exigences. Un choix et un business model qui ont permis à l'entreprise de bien se vendre aussi bien en Afrique qu'en Europe, particulièrement en France. Forte de 320 postes d'emploi, l'usine tourne en 2 shifts. Sa capacité de production est autour de 1.200 portes/jour. L'usine s'étend sur un terrain de 10 ha dont 40.000 m<sup>2</sup> couverts. Le processus de production se décline en plusieurs lignes (débitage de matières premières, ligne de laminage de panneaux, ligne de fabrication de blocs de portes, atelier pour huisserie métallique, atelier pour découpe laser, atelier d'affutage de matériaux...). □

à préciser le management. Pour consolider ses acquis à l'international, 10 Rajeb compte doubler son chiffre d'affaires à l'export lors des deux prochaines années. En 2015, le spécialiste de menuiserie industrielle a réalisé un chiffre d'affaires de 115 millions de DH. Or, en 2014, il a atteint le pic de 140 millions de DH. «La baisse est essentiellement due à la chute des constructions de logements sociaux», explique le management. «En 2016, nous comptons retrouver le niveau de 2014, pour reprendre une croissance annuelle à 2 chiffres pour les 5 prochaines années», annonce le patron de 10 Rajeb. La valeur ajoutée du spécialiste marocain de portes

versifier via l'activité de la rénovation de portes. «Plutôt que d'arracher un bloc-porte pour le remplacer par un autre, nous leur avons proposé un bloc-porte qui se posait par dessus l'ancien, afin d'économiser les frais de main d'oeuvre très élevés en Europe», expliquent les dirigeants. D'ailleurs, cette initiative a été exposée il y a deux semaines à Lille, lors du Congrès de Leroy Merlin. Elle a été primée en recevant le «Menuiz Award», qui est le 1er prix pour l'innovation. □

Amin RBOUB

Pour réagir à cet article:  
courrier@leconomiste.com