

Industrie du béton. La crise a la peau dure

La baisse des ventes du ciment ne fait qu'approfondir la crise qui secoue, depuis longtemps, l'industrie du béton confrontée à un manque criant de main-d'œuvre qualifiée.

Khadim Mbaye
k.mbaye@leseco.ma

La stagnation des ventes du ciment, marquée par une baisse de 2,88% au premier semestre de l'année, plombe les activités des industriels du secteur du béton. Ralentissement de la construction des projets sociaux, grignotement de la commande publique, retards de paiement, climat de confiance délétère, une prééminence de l'informel... La crise de la filière du béton est profonde. C'est en tout cas le cri de cœur du président de l'Association marocaine de l'industrie du béton (AMIB), Mehdi Maachi Haddou.

...malgré un énorme potentiel

Une situation difficile qui sème le doute chez les donneurs d'ordres, gagnés par la stupeur malgré les énormes potentiels du secteur à saisir. «Le secteur de la préfabrication au Maroc a un énorme potentiel», indique le patron de l'Amid. En Turquie, poursuit-il, le secteur de la préfabrication consomme 20% du ciment national. Au Maroc, ce chiffre est de l'ordre de seulement 8%. Potentiellement, on peut doubler le volume actuel mais il faut que la confiance règne, souligne-t-on. Néanmoins, la conjoncture n'est pas le seul mal gangrène que le secteur. Outre le nombre insuffisant de mises en chantiers, la montée de plus en plus inquiétante des ventes «au noir» et la multiplication des taxes parafiscales, les

professionnels font face à la complexité de leur propre filière.

Un secteur complexe

En effet, le secteur n'est pas homogène. Il regroupe trois catégories d'industriels. À chaque catégorie correspond un défi. La première partie d'industriels, les plus grands du secteur qui n'ont rien à envier aux industriels européens, bien organisés et financièrement solides avec des outils productifs impressionnants, ont comme principal enjeu l'innovation. L'idéal, c'est d'arriver à tirer le secteur vers le haut, à proposer des produits qui ne sont pas encore fabriqués au Maroc, des produits à plus forte valeur ajoutée. Pour les industriels de taille moyenne, l'enjeu est à la diversification géographique, au peuplement des régions marocaines jusqu'ici démunies d'industries, notamment les régions de Oujda ou encore d'Errachidia. Ce sont des régions très petites pour les grands groupes. Ainsi, elles constituent un terrain fertile pour la deuxième catégorie d'industriels. Concernant les tous petits fabricants qui ne peuvent pas se diversifier, moins encore se délocaliser, l'enjeu c'est la professionnalisation ou la structuration. «Je pense d'ailleurs qu'il faut les aider dans ce sens. C'est ce que nous essayons de faire au sein de notre association à travers des sessions de formation», a conclu Mehdi Maachi Haddou.



Ces profils de pointe très recherchés

Il y a un autre problème majeur, le secteur fait face à un manque de main-d'œuvre qualifiée. «Les profils de qualification et techniciens spécialisés, notamment les conducteurs de chariots-élévateurs, ainsi que les technico-commerciaux avec une base de formation technique en génie civil, notamment, et des compétences dans le domaine du commercial sur tout ce qui est vente, recouvrement, moyens de paiement, gestion de risques, sont autant de profils rares mais très recherchés sur le marché. Les besoins sont tellement énormes que certains groupes, à l'image de Menara Holding, l'un des «fleurons» du secteur du BTP, sont obligés de former leur propre personnel. Une initiative vivement encouragée par l'Amib.»

Mehdi Maachi Haddou
Président de l'Amib



Le secteur de la préfabrication au Maroc a un énorme potentiel. En Turquie, le secteur de la préfabrication consomme 20% du ciment national. Au Maroc, ce chiffre est de l'ordre de seulement 8%. Potentiellement, on peut doubler le volume actuel, mais il faut que la confiance règne.