

Les exportations de produits artisanaux progressent, mais pas assez

■ La forte hausse des exportations en juillet a davantage profité à la dinanderie et à la poterie ■ La faible capacité de production, le sous-équipement en machines, le déficit de matières premières et une R&D presque inexistante entravent l'essor des exportations.

L'exportation des produits d'artisanat a connu une belle augmentation en juillet 2018. Les recettes se sont appréciées de 93% par rapport à la même période de l'année dernière, à 89 MDH, dont 49% sont destinés aux pays arabes. Les filières qui ont le plus bénéficié de cette embellie sont la poterie et la pierre avec une hausse de 218% (21,4 MDH) et la dinanderie avec 642% (6,7 MDH).

Il y a une nette rupture par rapport au premier semestre durant lequel la hausse était cantonnée entre 15 et 20% par mois. Mais sur un mois, ces performances sont appréciées avec circonspection au regard du potentiel du secteur. Ahmed Ben Mostafa, gérant de Poterie Morocco Magic à Salé, est parmi ceux qui vivent cette situation avec retenue. Il déclare que la majorité des 70 potiers de Salé réalisent un chiffre d'affaires dérisoire. «Le plus habile n'atteint pas 5 000 DH par semaine. Un potier qui embauche 7 ouvriers, à qui j'ai dû prêter une pièce pour faire fonctionner son four, m'a confié avoir réalisé un

chiffre d'affaires de 120 dirhams le week-end dernier. L'export nécessite de grandes capacités de production que nous n'avons pas. A titre d'exemple, un client d'Arabie Saoudite a adressé une commande de 4 000 panneaux de zellige beidi pour un projet qu'aucune entreprise d'artisanat ne peut honorer en moins de 6 mois à cause notamment des capacités de production limitées», clame M. Ben Mostafa dont le plus gros de la production est orienté vers le marché local.

La Turquie et l'Iran sont loin devant

Autre carence : certaines matières premières ne sont pas disponibles au Maroc. «Nous importons la pâte pour la poterie d'Espagne, d'Italie ou du Portugal. Et pour cause, la demande des artisans n'étant pas assez conséquente, l'amont n'y est pas développé. Malgré cela, nos produits ont du succès. Mon entreprise a reçu une commande de la part de la chaîne de magasins américaine Pottery Barn qui a commandé d'énormes quantités que nous n'avons pas pu honorer. Hélas, l'investissement dans la poterie n'est pas intéressant. Si



je n'avais pas choisi de créer des services de table, des kits de buffet, des articles de poterie élaborés et raffinés, je ne m'en serais pas sorti», déclare cet amoureux de l'artisanat qui emploie 18 ouvriers à Salé. Le secteur souffre également de l'absence de la recherche & développement, du manque de motivation des artisans et «du soutien insuffisant de l'Etat», selon des artisans.

En réalité, un dispositif de 58 centres de formation dans les métiers d'artisanat existe à travers le Royaume qui accueille 11 000 apprentis. Le ministère veut améliorer

l'ingénierie de formation et la gouvernance et convaincre les maillons de l'intérêt de la formation continue. En outre, douze conventions ont été signées avec les universités et établissements d'enseignement supérieur pour améliorer la recherche & développement.

Il faudra beaucoup plus pour concurrencer des pays comme la Turquie et l'Iran très largement en avance dans la modernisation de leur patrimoine artisanal. L'Iran, à titre d'exemple, produit 3 millions de m² de tapis perse chaque année dont deux tiers sont exportés. En 2016, les exportations de tapis perse ont représenté 316 millions de dollars, soit 13% de croissance en volume et 23% en valeur par rapport à 2015. Le tapis perse est produit aussi bien dans des usines urbaines que dans des villages. Le tapis urbain est plus fin, plus coloré et plus raffiné et ainsi mieux apprécié à l'export.

Un programme étendu d'apprentissage pour les moins de 16 ans

Au Maroc, les efforts pour améliorer le raffinement des produits d'artisanat sont accomplis par les artisans eux-mêmes. Abderrafia Tahiri El Joutey, gérant de la société des artisans de Fès spécialisée dans la dinanderie (créée il y a 36 ans et employant 150 personnes dont 14 sont partis

à la retraite), déclare réaliser un chiffre d'affaires annuel qui dépasse 24 MDH, dont 50 à 60% à l'export. «Nous avons des clients belges et anglais qui nous adressent des commandes de lanternes en cuivre. Les commandes des clients des pays du Golfe ne sont, elles, pas régulières. Mais la dinanderie est heureusement entrée dans tous les articles d'artisanat, y compris les lustres, les chambres à coucher, les salles à manger, les portes et les meubles ordinaires ou ceux destinés aux fêtes de mariage. C'est grâce à nos efforts qu'on arrive à améliorer la qualité et le design. Mais on est confronté à un besoin en machinerie pour répondre aux commandes internationales», déclare M. Tahiri El Joutey.

L'artisanat qui représente 18% du PIB national a besoin d'un réel coup de pouce de l'Etat. Les professionnels réclament des actions palpables. «Nous avons besoin de mesures simples telles que des études approfondies du secteur et des besoins des entreprises, d'investissements régionaux de la part de l'Etat. La loi interdisant le travail des enfants avant l'âge de 16 ans nous a, en quelque sorte, pénalisés car arrivé à cet âge, l'enfant ne peut plus apprendre le métier. D'où la nécessité d'un programme études-apprentissage pour permettre aux plus jeunes de prendre la relève du patrimoine artisanal marocain», déclare M. El Joutey ■

WIAM MARRHOUSS

Le e-commerce: de très bonnes opportunités à saisir

Le e-commerce est encore quelque peu négligé, notamment par les artisans qui préfèrent investir dans un site vitrine de la marque. Certains propriétaires de bazars ont tenté l'expérience. C'est le cas de Youssef Filali, gérant du site artisanat-Fès.com et bazariste. «Nous recevions la visite de nombre de sites de e-commerce à la recherche de fournisseurs. D'où l'idée de tenter l'aventure depuis 3 ans. Nous avons une sélection d'articles pour le grand public et nous effectuons également des ventes privées pour notre base de clients», déclare M. Filali. Mais le problème réside dans les délais de livraison jugés longs à cause des retards à l'expédition. En France, Issam Nzif, qui a lancé le site medinamaroc.com il y a 11 ans, a

trouvé la solution pour les retards. Un stock permanent de marchandises lui permet d'assurer une livraison en 72h au maximum dans ce pays. «Le site connaît un grand succès. Nous faisons face à des ruptures de stocks sur les trois quarts des produits et les marges sont très confortables. Par contre, nous subissons 20% de casse dans la poterie et les verres livrés en groupage routier. Les Français sont très friands des produits d'artisanat marocain mais se méfient de certains sites», déclare Issam Nzif qui a réalisé un référencement efficace de son site, en s'appuyant sur son expérience de gérant de l'agence digitale Nethys. Aujourd'hui, il souhaite développer la vente aux professionnels avec un potentiel associé ■