

C'EST LE MOMENT DE BATTRE LE FER

Généralement, on identifie un secteur à travers son produit fini. Ainsi, l'automobile est le secteur qui fabrique des automobiles, l'agroalimentaire est celui des produits alimentaires, l'aéronautique pour la production d'avions, etc. Mais il y a des secteurs dont les produits finis prennent l'étiquette d'autres. C'est le cas des industries métallurgiques et mécaniques (IMM). Par exemple, une cimenterie, une usine automobile, une plateforme de stockage de gaz, des installations d'énergie éolienne, etc. Tous ces ouvrages gigantesques sont fabriqués par des entreprises appartenant au secteur IMM mais ce n'est pas à ce secteur qu'on les attribue a priori. Cette situation de méconnaissance de ce que fait le secteur, il en beaucoup pâti. C'est peut être la raison pour laquelle d'autres industries tels que l'automobile, l'électricité et électronique ou encore l'aéronautique se sont vus sélectionnés pour faire partie des métiers mondiaux du Maroc avec à la clé aides et contrats programmes, pas le secteur des IMM. En tout cas, pas encore. Juste pour rappel, ces secteurs faisaient auparavant partie d'une seule et même fédération aux côtés des entreprises IMM. Mais aujourd'hui, forts de ses champions nationaux, le secteur IMM compte bien jouer les premiers rôles et arracher la place qu'il estime mériter. Ses opérateurs sont plus que jamais conscients qu'il faut avoir dans sa voiture en plus du casque de l'ingénieur, le costume branché du communicateur. Aller en bourse est une conséquence naturelle de cette prise de conscience. Ainsi, en 2011, année d'hésitation par excellence, le secteur présente deux de ses joyaux au marché financier. Mieux, elles sont les seules à s'être introduites en bourse cette année-là : Stroc et Jet alu. Sans elles, la place casablancaise aurait fini l'année avec zéro introduction. Cette prise de risque est toute à l'honneur du secteur des IMM. Derrière elle, il y a bien sûr le goût du challenge, et le désir de réussir le coup de maître lorsque personne n'y croit mais il y a aussi et surtout un sens du patriotisme prononcé chez ces forgerons des temps modernes. C'est peut être, en grande partie, cela qui les pousse aujourd'hui à réclamer une contribution plus grande à la construction du Maroc nouveau et viser une participation plus importante dans les grands chantiers en cours. C'est le moment où jamais de battre le fer. **EE**

Nabil Taoufik



126

126 ETAT DES LIEUX TRANSVERSAL ET FIER DE L'ÊTRE !

128 EXPORT GROS POTENTIEL CONFIRMÉ

132 ENERGIES RENOUVELABLES LE BUSINESS DES 30 PROCHAINES ANNÉES

132 BOURSE LES ENTREPRISES IMM EN PIVOTS

134 FORMATION/R&D ON N'A PAS FINI DE SE METTRE À NIVEAU

138 FILIERES GRANDE EXPERTISE BEAUCOUP D'AMBITIONS

140 COUTELLERIE LA CONCURRENCE ÉTRANGÈRE FAIT DES VICTIMES

142 ENTRETIEN ABDELHAMID SOUJRI PRÉSIDENT DE LA FIMME



128



132

125

ETAT DES LIEUX

TRANSVERSAL ET FIER DE L'ÊTRE !

Partout en même temps, c'est le cas de le dire lorsque l'on s'intéresse aux industries métallurgiques et mécaniques (IMM). Fournisseur de pratiquement tous les secteurs, il se trouve ainsi dans une position centrale au niveau de l'économie nationale.

l'un des plus grands contributeurs dans le PIB, la fiscalité et les emplois du pays. En effet, selon des données sectorielles, les IMM participent à hauteur de 10% dans le total de la TVA collectée. Et ce sont 42.000 salariés qui vont tous les jours travailler dans les 1.200 entreprises du secteur. Mais, coup de pouce public ou pas, les IMM affichent une volonté inébranlable de tirer profit de la dynamique de croissance que connaît le pays depuis une décennie. A ce titre, le secteur aligne des taux de croissance de l'ordre de 10% en moyenne annuelle sur la période 2000-2010. «*Ce taux est de 16% entre 2006 et 2008*», selon une étude réalisée par le cabinet Ucotra pour le compte de la FIMME. La même étude montre que les IMM sont le 3ème secteur en termes d'investissements, après l'agroalimentaire et la chimie-parachimie avec une enveloppe globale de près de 3

126

C'est le secteur transversal par excellence. Les industries métallurgiques et mécaniques sont en effet des fournisseurs de pratiquement tous les autres secteurs. Ainsi, leurs produits sont utilisés comme intrants dans bien des secteurs importants tels que le BTP, l'énergie, le génie civil, l'automobile, l'aéronautique, etc. D'ailleurs, jusqu'il n'y a pas longtemps, ces deux derniers étaient membres de la FIMME (Fédération des Industries Métallurgiques, Mécaniques et Electromécaniques) avant de constituer leurs propres représentations. Cela comme un autre secteur tout aussi important, à savoir les industries électriques et électroniques. Il est intéressant à ce niveau de relever un constat qui a toute son importance. Automobile, aéronautique, ainsi qu'électricité et électronique, sans parler du BTP ou l'énergie, sont des secteurs qui font l'objet d'un traitement de choix dans le cadre des politiques publiques. Une bonne partie d'entre eux figurent parmi les secteurs retenus dans le cadre de la stratégie Emergence en tant que métiers mondiaux du Maroc. Ce n'est pas le cas des IMM. Ce questionnement, on le retrouve chez les professionnels du secteur qui se disent «manquer de reconnaissance», bien que leur secteur soit



milliards de dirhams et 3ème secteur également en termes de CA et de production industrielle avec un output total frôlant les 37 milliards de dirhams.

Merci les grands chantiers

Fortement corrélées à la dynamique des autres secteurs, les IMM ont ainsi su s'agripper à la dynamique de croissance exceptionnelle qu'a connu l'économie marocaine ces dernières années. A ce titre, la politique des grands chantiers a été bénéfique pour le secteur. La mise en place de grandes infrastructures routières, et des moyens de transport, la construction de plateformes offshore, de centrales électriques, de stades, d'hôpitaux, de zones industrielles intégrées, etc. Tout cela, bien que concernant divers secteurs, a profité aux IMM vue sa position centrale et transversale. Cela est révélateur d'une caracté-

Les IMM ont une ferme volonté de tirer profit de la dynamique de croissance que connaît le pays

ristique assez intéressante dans ce secteur, c'est qu'il est très tourné vers le marché et la demande intérieure. L'export ne représente en effet qu'une petite partie dans le total du chiffre d'affaires sectoriel (près de 7 milliards de dirhams sur un total de près de 41 milliards de dirhams en 2008). Cet ancrage dans l'économie nationale permet aux IMM d'être assez protégées face aux aléas du marché international. Ainsi, dans les années les plus difficiles à l'échelle mondiale, la performance globale ne varie que trop peu. Mais, ce n'est pas pour autant que le secteur ne cherche pas à s'internationaliser. Mieux, développer les exportations figure en bonne place sur la liste des axes stratégiques de la FIMME. Et l'on compte plusieurs entreprises du secteur qui ont tenté l'expérience de la conquête de marchés extérieurs avec un succès indiscutable. L'on peut citer à ce niveau les exploits des entreprises de chaudronnerie et construction métallique (DLM, Buzzichelli, etc.) qui sont présentes dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne, notamment avec carrément des usines clés-en-main.

Filières d'excellence

En plus de la chaudronnerie et construction métallique, l'on recense sept autres branches qualifiées de filières d'excellence par l'étude Ucotra. Cela dans le cadre de la conception d'une stratégie de développement sectorielle à l'horizon 2015. Il s'agit de la sidérurgie, les Tubes et profilés, la fonderie, l'usinage, les meubles en métal, les machines et équipements mécaniques et réparation navale. Il faut ajouter à ces filières un ensemble d'activités de conseil et de services qui gravitent autour d'elles et que l'on range sous la bannière des divers. **EE**

Nos entreprises méritent un traitement spécifique



Mohamed Errafai
Président de l'Union de la Métallurgie

Quel est le souhait des industriels aujourd'hui ?

Nous souhaiterions que notre industrie soit protégée. Je n'appelle pas au protectionnisme dans son sens classique visant à fermer la porte devant la concurrence étrangère, loin de moi cette idée. Mais, en revanche, il ne faudrait pas que ce soit devant l'industrie nationale que ces portes soient fermées surtout lorsqu'il s'agit de marchés publics et de grands chantiers du pays.

De quoi s'agit-il concrètement ?

Il s'agit d'avoir un accès plus important aux appels d'offre de l'Etat pour des grands chantiers. Pour y arriver, il y a plusieurs niveaux sur lesquels des actions devraient être portées. Il s'agit entre autres de la question de part locale dans la sous-traitance. Actuellement une part locale est prévue par les appels d'offres mais celle-ci est utilisée généralement pour la mise à disposition de main d'œuvre et pour des prestations à faible valeur ajoutée. Il y a également la TVA. Lorsqu'une société étrangère obtient une commande, les fournitures et prestations qu'elle pourrait confier à des entreprises marocaines sont soumises à la TVA. La récupération de la TVA étant très difficile pour une entreprise étrangère, cette dernière inclue la TVA dans l'offre des sociétés marocaines pour la comparaison avec les concurrents étrangers qui sont payés en HT à l'étranger. Ceci défavorise donc l'entreprise marocaine. Il s'agit aussi du fait que les entreprises marocaines ne soient pas consultées pour de nombreux appels d'offres internationaux car elles ne disposent pas actuellement, soit de la taille, soit du savoir-faire.

CHIFFRES CLÉS

1.200
Entreprises

42.000
Salariés

40,3 MDS DH
De chiffres d'affaires estimé en 2008

16%
De croissance entre 2006 et 2008

7 MDS DH
De chiffre d'affaires à l'export en 2008

2,7 MDS
Investissement total en 2008

8,5 MDS DH
De valeur ajoutée en 2008

FORMATION/R&D

ON N'A PAS FINI DE SE METTRE À NIVEAU

Le secteur des IMM doit aller jusqu'au bout de sa mise à niveau. Il doit également et parallèlement se dote d'une R&D performante. Pour l'heure, les moyens et les priorités vont plus à la mise à niveau. Quand à la R&D, les entreprises peuvent toujours compter sur le Cerimme, le centre sectoriel dédié.

A l'image de l'économie du pays, le secteur des IMM doit à la fois rattraper le retard des années passées tout en ne ratant pas le train en marche. Cette donne se confirme davantage pour ce qui est de la formation et R&D dans le secteur. En effet, le secteur, comme l'explique Abdesalam Halouani, secrétaire général de la FIMME, «doit à la fois faire face à des besoins de mise à niveau considérables et préparer en même temps les réponses adaptées aux challenges d'aujourd'hui et de demain d'où la néces-

sité d'investir, parallèlement à la mise à niveau, dans la formation et la R&D». Pour l'heure, trop peu sont les entreprises qui disposent d'une R&D en propre. Cela n'empêche qu'elles sont actrices de plusieurs innovations, mais cela a davantage trait au marketing, design, organisation, management, etc. Mais, le secteur dispose d'un instrument d'une grande valeur mis à la disposition des entreprises pour des besoins de R&D. Il s'agit du Cerimme, (Centre d'Etudes et de Recherche des Industries Métallurgique, Mécaniques,

Electriques et Electromécaniques). Créé en 1996, ce centre offre plusieurs prestations aux entreprises du secteur. «Il s'agit des activités de laboratoires (essais, recherches, expérimentation). Il s'agit également d'assistance technique comme la maintenance industrielle, la réalisation de formations de perfectionnement pour des salariés du secteur ou de prestation d'innovation en accompagnant les entreprises industrielles dans l'identification et la mise en œuvre de leurs besoins en matière de projets d'innovation ou de développement technologique», affirme Rachid Friat, directeur du Cerimme. En 2011, le centre a traité plus de 400 dossiers et effectué plus de 8.000 tests et essais. Côté innovation, il est sur des projets de partenariat dans le domaine de la revalorisation des déchets et d'amélioration de la résistance de matériaux. Le centre est également connecté aux établissements similaires dans le monde dans l'objectif de «bénéficier de l'expertise des pays développés en la matière et d'être au fait des dernières innovations dans le domaine», souligne Halouani. Dans un souci d'accompagner les politiques publiques de développement industriel, le Cerimme s'est vite positionné sur des secteurs comme l'automobile ou l'énergie en nouant des partenariats avec des centres étrangers spécialisés ainsi qu'en cherchant à être certifié pour la réalisation des tests et essais spécifiques à ces secteurs. **EE**

134

Le Cerimme sera toujours là pour accompagner les entreprises



Abdesalam Halouani
Secrétaire général de la FIMME

Comment évaluez-vous la prestation du Cerimme ?

Aujourd'hui, le Cerimme réalise un chiffre d'affaires de 8 millions de dirhams par an alors qu'il devrait en générer une cinquantaine. Ce gap est dû essentiellement au fait que l'on soit encore essentiellement dans des priorités liées à la mise à niveau du secteur. Mais, la tendance devra vite s'inverser parce que nos entreprises sont conscientes du caractère important et indispensable de l'innovation pour être plus compétitives et mieux faire face à la concurrence. En tout, le Cerimme, dont la

vocation est tout sauf lucrative, sera toujours là pour les accompagner aussi bien dans le perfectionnement des RH que dans la mise en place de politique R&D et innovation.

Quels sont les besoins des entreprises en matière de formation ?

Il faut distinguer trois niveaux de besoins. Il y a la formation initiale, la formation continue et la formation perfectionnement. A travers le Cerimme, nous agissons au niveau de la formation perfectionnement. Nous intervenant également au

niveau de la formation continue en partenariat avec l'OFPPPT. Pour ce qui est de la formation initiale, il est nécessaire d'agir pour permettre une meilleure adéquation avec les besoins du marché. Aujourd'hui, les entreprises peinent à trouver des métrologues, soudeurs ou assembleurs qualifiés. Cela risque de s'accroître car le secteur est de plus en plus réglementé et la liste des normes à respecter ne cesse de s'allonger chaque jour. Ainsi, pour certains métiers, il ne suffit plus d'avoir un diplôme, il faut en plus avoir des certificats spécifiques.

«NOUS ASPIRONS A UN MAROC INDUSTRIEL»

En sa qualité de représentant des entreprises du secteur, la FIMME joue un rôle important. Une légitimité qu'elle doit essentiellement à son engagement pour la défense des intérêts des professionnels et aux acquis réalisés pour ses adhérents. Abdelhamid Souiri, président, détaille ici les axes stratégiques autour desquels la fédération structure son action.



mie nationale. C'est en fait un accompagnement au service des entreprises. Ainsi, en partenaire de l'entreprise, la FIMME développe son expertise sociale, économique et bientôt juridique et fiscale pour la mettre au service des opérateurs du secteur. Si elle apporte en toute transparence son concours à l'élaboration de textes normatifs et réglementaires, elle aide aussi les entreprises à mettre à niveau les compétences humaines par l'approche de la formation continue, l'apprentissage par alternance et veille à l'adéquation entre les besoins de l'entreprise et l'orientation de la formation, en étroite collaboration avec l'OFPPPT.

Quels sont les axes prioritaires de votre action ?

Nous travaillons sur plusieurs axes prioritaires au quotidien. A titre d'exemple, et pour ne citer que ceux-là, les axes de la formation et de l'intégration industrielle des entreprises de notre secteur dans les grands chantiers sont fondamentaux dans notre vision. Certes, il y a encore un accompagnement à apporter et une régulation à opérer concernant le volet «Formation», ainsi qu'un réel dialogue social à effectuer, pour lequel nous avons déjà réalisé des avancées palpables avec nos partenaires sociaux. Par ailleurs,

Quelle évaluation faites-vous de la prestation de votre Fédération ?

Notre organisation professionnelle a pour vocation de représenter et de promouvoir les intérêts des entreprises des IMME de toutes tailles et couvrant de nombreuses activités. Sa légitimité repose notamment sur l'ancienneté de sa création, avec plus de 60 ans d'accompagnement des mutations économiques et sociales, et sur la contribution considérable des secteurs qu'elle représente dans l'écono-

Nous travaillons sur plusieurs axes prioritaires comme la formation et l'intégration industrielle des entreprises dans les grands chantiers

la FIMME est impliquée dans la formation des ressources nécessaires aux nouveaux métiers de la production de l'électricité propre, afin de mieux servir notre secteur dans ce domaine. En effet, notre fédération est un acteur majeur dans la création de trois instituts dédiés à la formation des compétences de demain, dans le domaine des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique. Deuxième volet, notre implication et l'accompagnement de notre secteur dans le projet de l'intégration économique dans les domaines des énergies renouvelables, ainsi que celui de la future «Ligne à Grande Vitesse» notamment, constituent des axes créateurs de richesse pour les entreprises des IMME.

Disposez-vous d'une stratégie et d'un plan d'actions bien définis pour la mise en œuvre de ces axes ?

Nous sommes des acteurs économiques également et la notion de résultat nous interpelle aussi dans nos responsabilités associatives. Nous avons une vision claire et une stratégie bien concertée au sein de notre comité de gestion. Chaque axe repose sur une structure, doté des moyens nécessaires à sa mise en œuvre et est accompagné d'un plan d'actions aisément mesurable.

Votre secteur peine à avoir ses contrats-programmes au même titre que d'autres. Quelle lecture faire de cette donnée ?

Contrairement à ce qui a pu être dit, les pouvoirs publics sont à nos côtés et sont résolument disposés à nous accompagner le moment opportun. Nous sommes une fédération qui s'attarde sur le fond et avec efficacité. Notre secteur est assez disparate et comporte beaucoup de spécificités, ce qui rend sa gestion un peu complexe. Il est quasi présent dans tous les métiers, comme le textile par exemple et bien d'autres. Avec l'essor et l'épanouissement de métiers comme la

Nous avons compris que c'est à nous de faire l'effort nécessaire pour être reconnus auprès des décideurs

construction métallique, la sidérurgie et aujourd'hui l'éolien et le solaire, il est temps de parler de contrat-programme pour notre secteur. Et je vais vous faire la primeur nous sommes en phase d'élaboration d'un projet de contrat programme pour l'accompagnement des exportateurs de notre secteur.

N'est-ce pas par manque de relais au niveau des cercles de décision ?

Absolument pas, nous ne sommes pas isolés. Nous entretenons, au contraire, d'excellentes relations de travail avec les cercles de décision comme vous dites.

Qu'entendez-vous entreprendre comme actions pour recouvrer la reconnaissance réclamée ?

Il est vrai que notre secteur jouit d'une grande notoriété, mais souffrait en revanche d'un problème de reconnaissance. Cette difficulté puise sa source dans sa spécificité et sa diversité (secteur transverse). Il faut bien comprendre que le regard porté sur nos produits finis n'est pas le même, comparé à d'autres secteurs. En effet, quand on parle de l'automobile ou de l'avion par exemple, le message est vite perçu. Paradoxalement, dès lors que l'on évoque la construction d'une centrale thermique, d'une structure métallique, d'une cimenterie, d'une plateforme pétrolière en offshore, de mâts pour des éoliennes ou d'un pont métallique... et j'en passe, le message nécessite plus d'effort pour être assimilé. Nous avons compris que c'est à nous de faire l'effort en question pour

être reconnus, afin d'être mieux accompagnés par les pouvoirs publics. La reconnaissance aujourd'hui est un mal du passé, nous sommes partenaires avec les pouvoirs publics sur beaucoup de chantiers, tels que le projet de l'intégration économique de notre secteur dans les projets de l'énergie propre, le Train à Grande Vitesse, la mise en place de trois instituts de formation dans les domaines énergétiques. L'on peut également citer notre participation active au côté du ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle pour la mise en place des observatoires des métiers de l'IMME et bien d'autres projets à caractère technique et promotionnel comme le CERIMME ou la BNSTP.

Votre secteur s'appuie considérablement sur le marché intérieur. Que comptez-vous faire pour protéger cette position, notamment avec l'ouverture du marché sur la concurrence internationale ?

Absolument, notre secteur s'appuyait sur le marché intérieur de par sa spécificité et la complexité d'exportation que rencontraient quelques branches d'activité. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, nous assistons à un courant d'exportation loin d'être négligeable et qui concerne aussi bien les biens d'équipements que les services. Notre secteur est inscrit depuis un certain temps déjà dans la globalisation et a beaucoup œuvré pour sa mise à niveau, même s'il reste toujours quelques chantiers à finaliser.

Exporter, qu'est-ce que cela peut rapporter lorsque l'on est bien servi chez soi ?

Nous aspirons à un Maroc industriel, acteur régional voire international. Le marché marocain reste attractif, certes, mais pas suffisant pour que nos entreprises puissent exister économiquement et porter haut et fort les ambitions de notre pays. **EE**