

Textile : le marché local est atone, le marché à l'export incertain

L'incertitude rend la prise de décision des acteurs du textile difficile, alors que c'est un secteur où la planification des approvisionnements se fait des mois à l'avance. Le marché local est atone. Sur l'export, le Maroc peut mieux faire.



H.G.

Le 21 janvier 2021 à 19:33

Le nouveau variant du virus Sars-Cov2 chamboule toutes les projections et les perspectives des acteurs économiques dans le monde. Les opérateurs marocains ne sont pas épargnés.

Les différents secteurs, spécifiquement ceux orientés vers l'export, fortement impactés par la pandémie et qui espéraient une reprise en 2021, doivent revoir leurs calculs et réadapter leurs stratégies.

C'est le cas du secteur textile dont les opérateurs doivent revoir leur copie sur deux fronts, le marché local et celui à l'export.

Un marché local atone

"Les ventes se sont effondrées sur le marché local. Nous enregistrons une très forte perte du pouvoir d'achat des ménages. La consommation des produits textiles en particulier et des produits non essentiels en général est dramatiquement faible", commente un opérateur textile.

"Nous n'avons même pas pu profiter de la hausse des droits de douane sur les produits importés", ajoute cet opérateur.

Sur l'année 2020, la baisse des ventes chez les opérateurs varie entre 30% et 50% incluant les mois de confinement où les magasins étaient fermés.

Quid alors de 2021 ? "Nous sommes sur les mêmes fourchettes de baisse sur ces premières semaines de 2021 alors que les magasins sont ouverts ", nous répond-on.

Les opérateurs sont **en pleine période de soldes qui démarrent selon nos sources "très timidement"**. "En raison de la baisse du

pouvoir d'achat, les consommateurs attendent les dernières décotes avant de passer à l'acte". "La consommation est complètement atone", conclut notre source.

Les incertitudes qui planent actuellement sur le début de la campagne de vaccination au Maroc, sur le risque de propagation de la nouvelle souche du coronavirus dans le royaume et les mesures qui pourraient être appliquées pour le contrer font plonger les opérateurs dans un manque de visibilité total.

"Nous avons des informations contradictoires et ce n'est pas du tout rassurant", avance un acteur du marché local. Nous importons des composants et de la matière première des pays d'Asie. Des commandes qui doivent se faire 4 à 6 mois à l'avance. Aujourd'hui nous sommes incapables de prendre des décisions d'approvisionnement tout en étant rassurés", ajoute notre interlocuteur.

"Après une année 2020 où nous avons cumulé des stocks que nous avons du mal à écouler, nous ne pouvons pas nous permettre d'être à nouveau en situation de surstock avec les risques que cela comporte sur nos finances", explique un opérateur. "Ne pas s'approvisionner suffisamment avec la probabilité d'une reprise du marché nous expose à rater la saison, sachant que l'ensemble des acteurs sont engagés dans une course au cash. La prise de décision dans ce contexte est vraiment compliquée", ajoute-t-il.

A l'export, le Maroc peut mieux faire

Pour ce qui est de l'export, les opérateurs sont aux prises avec les mêmes incertitudes. La nouvelle souche est partie du Royaume-Uni et a touché la majorité des pays de l'Union européenne, principal client du Maroc, avec ce que cela implique en termes de mesures de confinement et de restrictions.

Entre janvier et novembre 2020, les exportations marocaines du textile et cuir ont baissé de 18%. Les ventes des articles confectionnés, elles, ont baissé de 21%.

Selon les dernières données d'Eurostat (fin octobre 2020), le Maroc arrive en 10ème position des fournisseurs de l'Europe. Ses ventes vers l'UE ont régressé de 22,8%.

Pour 2021, les acteurs sont mitigés et attendent de voir la réaction des pays à la propagation de la nouvelle souche. "Aujourd'hui, on parle d'une baisse de la consommation de 30% en Espagne et de 10% à 20% en France. Cela se traduit par des baisses des commandes des donneurs d'ordre, peut-être pas de la même ampleur mais le niveau de baisse des commandes dépendra aussi des mesures restrictives dans ces pays", analyse un acteur opérant sur l'Export.

Le manque de visibilité est là encore le maître mot. Les opérateurs ont du mal à se faire des projections solides et organiser leur stratégie d'approvisionnement.

Mais tout n'est pas négatif à en croire un exportateur. "La Chine, qui a bénéficié de la crise pour accroître ses exportations de produits textiles hors habillement, souffre actuellement de grosses perturbations en matière de logistique", avance notre interlocuteur.

"Victime de son succès, la Chine exporte énormément et importe peu. Les bateaux sortent de Chine remplis et y reviennent vides. Ainsi, ses délais de livraison ont explosé autant que les prix logistiques", détaille notre source. Selon cette dernière, les délais moyens sont aujourd'hui de 50 à 60 jours contre 30 jours avant. Les prix des conteneurs, eux, ont doublé.

"Ce sont actuellement des atouts pour le Maroc. Il y a une véritable carte à jouer. C'est le meilleur moment pour se positionner", assure notre source.