

## Textile : Des marques turques entament l'approvisionnement au Maroc

Le distributeur DeFacto a démarré une politique d'approvisionnement sur le marché local. LC Waikiki étudie la même possibilité. Le pas de ces deux géants laisse entrevoir un important potentiel pour les industriels marocains.



**Hayat Gharbaoui** Le 28 janvier 2021 à 18:55

La stratégie menée par le ministère de l'Industrie pour contrer les importations massives de produits turcs sur le marché local, dont les produits textiles, est en train de porter ses fruits.

Sur ce volet, le Maroc a pris deux décisions majeures dont l'une a été portée et défendue par Moulay Hafid Elalamy.

- **La hausse des droits de douanes communs** sur les produits finis de consommation de 25% à 40% (en deux fois en 2020) pour l'ensemble des pays avec lesquels le Maroc n'a pas d'ALE comme les pays d'Asie.

- La révision de l'Accord de Libre-Echanges (ALE) entre le Maroc et la Turquie. Cet amendement de l'ALE arraché après des négociations houleuses, **où le Maroc a dû hausser le ton**, a permis **l'intégration dans l'ALE d'une liste négative de produits** exclus des termes de l'accord. Cette liste comporte plus de 1.200 produits relevant de 630 positions tarifaires appartenant à plusieurs secteurs, dont le textile et habillement qui se voient appliquer un droit de douane équivalent à 90% du droit commun. **De ce fait, depuis le 1er janvier, le droit additionnel ad-valorem** appliqué à certains produits de textiles originaires de Turquie est calculé sur la base du nouveau taux du droit d'importation de 40%.

Une des conséquences directes de cette stratégie, est l'orientation des distributeurs turcs vers le marché local pour s'approvisionner.

### **DeFacto et LC Waikiki achètent du Maroc**

Sur **sa page sur le réseau social LinkedIn**, le directeur général de DeFacto Maroc a annoncé, il y a quelques jours, que la marque turque qui dispose d'un réseau de distribution dans le Royaume a entamé "la production locale". "Notre but est d'investir dans la production textile et de contribuer davantage à l'économie marocaine", dit-il dans sa publication.

Par production locale, le représentant de DeFacto au Maroc entend une localisation de leurs achats et non l'installation d'une usine. Aussi, ils ont fait appel à un industriel marocain pour approvisionner leur dizaine de magasins en jeans.

C'est ce que nous confirme leur fournisseur local, Crossing. Un industriel marocain qui opère à 100% à l'export et dont le chiffre d'affaires annuel est dans les 300 MDH.

"Nous sommes référencés chez les plus grands distributeurs et donneurs d'ordre mondiaux", nous explique Rachid Khayat, Sales Manager chez Crossing.

"Nous avons été approchés par DeFacto pour fournir leurs magasins au Maroc pour leur besoin en Jeans. Il s'agit pour le moment d'une opération ponctuelle. Néanmoins, les discussions sont permanentes pour répondre à leurs besoins futurs", ajoute notre interlocuteur.

Ce dernier nous confie que son entreprise qui est référencée chez les principaux distributeurs turcs avec qui elle a déjà travaillé par le passé dans le cadre de son activité export, est également en négociation avec le Turc LC Waikiki.

"Nous avons également des contacts avec LC Waikiki pour l'approvisionnement de l'ensemble de leurs magasins au Maroc avec un contrat annuel à la clé", nous avance-t-il.

"Il y a une volonté claire de la part des marques turques de s'approvisionner chez les producteurs locaux", assure Rachid Khayat.

### **Le marché local s'ouvre aux industriels/exportateurs marocains**

L'opération avec DeFacto a permis à Crossing de réaliser 2 MDH de chiffre d'affaires sur le marché local, un marché sur lequel elle n'opérait pas auparavant. Avec les bonnes mesures d'accompagnement mises en place par la tutelle, à terme le marché intérieur peut représenter 10% voire 20% de son chiffre d'affaires qui est aujourd'hui réalisé à 100% ou presque à l'export.

Autant dire que les actions menées par le ministère de l'Industrie et les autorités marocaines en général comme le fait de mettre un terme au trafic à Sebta et Melilia ou via Guerguarat, rend le marché intérieur accessible à nouveau aux industriels locaux.

"Il est vrai que le potentiel aujourd'hui est important. Les exportateurs et producteurs marocains sont compétitifs et exportent dans le monde entier mais n'arrivaient pas à se positionner sur leur propre marché", commente le sales manager de Crossing.

"Aujourd'hui, c'est quelque chose qui devient possible. Le marché intérieur peut être un important levier de croissance pour le secteur textile mais il y a une amorce à mener. Il faut accompagner cet élan qui se trace par les bonnes mesures et les bonnes actions", ajoute notre interlocuteur.