



Il m'arrive souvent d'entendre dire que le Maroc est un marché de prix ! Une affirmation contre laquelle je m'oppose vivement car mon expérience professionnelle m'incite à penser le contraire.

En effet, j'ai pu constater, au début de ma carrière professionnelle qui a plus de trente ans que certains produits étaient fortement présents dans la prescription architecturale. Il en est ainsi d'une fameuse marque suédoise de peinture, que les architectes prescrivaient, mordicus, même si son prix était bien supérieur à celui de la concurrence.

La vie des sociétés n'étant pas un « long fleuve tranquille » cette société a perdue, depuis belle lurette, son positionnement de leader car le management n'a pas su poursuivre cette lancée. Dans cette descente aux enfers, d'autres sociétés se sont positionnées grâce à leur politique de prescription.

A l'instar du secteur de la santé, où le médecin diligent prescrit les bons médicaments que vous achetez en pharmacie, un architecte prescrit un produit, convaincu de son rapport qualité-prix, applicabilité, durabilité, fonctionnement... ! Dans ce secteur, les laboratoires recrutent les meilleurs profils, souvent des anciens étudiants en médecine ou de pharmacie, pour devenir délégués médicaux et rencontrer les médecins pour leur expliquer, entre professionnels, les bienfaits de telle ou telle médication.

Les industriels des matériaux de construction, quand ils font l'effort de procéder à la même démarche de démonstration et d'explication auprès des architectes et des ingénieurs spécialisés, arrivent à marquer le pas sur leurs concurrents. Dès lors la comparaison du prix « sec » n'est plus un obstacle quand on connaît tous les avantages du produit : on achète, alors, une solution.

Ainsi, en est-t-il de la société Nicoll qui n'a pas hésité à organiser cette année, en France, un voyage pour 15 architectes, autant d'ambassadeurs avisés qui ont visité ses laboratoires et son centre de R&D pour découvrir les solutions pour immeubles grandes hauteur, ou les chutes isophoniques... Comme elle a participé avec autant d'implication au séminaire organisé, début novembre, par Archimedia sur « LE CONFORT DANS L'HABITAT » lors duquel un architecte, au cabinet florissant, a tenu à sortir avec un échantillon de démonstration, pressé qu'il était, de le montrer à son client.

Non, le Maroc n'est pas un marché de prix : les prescripteurs marocains veulent être convaincus du pourquoi ils doivent payer plus et en avoir pour leur argent. Aux industriels de jouer le jeu et de s'investir dans une meilleure communication.

Fouad Akalay

Paru dans CDM Chantiers du Maroc n° 143 – Octobre 2016