

Portrait du mois

Né en 1975 à Casablanca, d'un père Marocain et d'une mère espagnole, Sabry Ziadi est le fils cadet d'une famille de trois enfants dont un frère médecin et une sœur chef d'entreprise, les deux installés en Espagne. Aujourd'hui, il compte parmi les nouveaux managers de sa génération qui débordent d'ambition pour le BTP marocain. Par ailleurs, la structure qu'il dirige Meksa Industrie vient de se doter d'un nouveau management orienté export, qui devrait faire de cette entreprise un des fleurons du BTP national.

Propos recueillis par Mbinah A.M



Construire Magazine :

Quel commentaire faut-il donner à votre parcours de formation et quel diplôme dans l'enseignement supérieur a sanctionné vos études ? Parler nous au passage de vos pays de fréquentation ?

Sabry Ziadi : Je pense que l'on peut qualifier mon parcours éducatif d'International, puis qu'après avoir passé toute ma scolarité au Maroc jusqu'à l'obtention du baccalauréat au Lycée Lyautey de Casablanca, je me suis envolé pour la Californie aux Etats Unis pour poursuivre mes études. J'ai d'abord commencé par six moi d'apprentissage de la langue et de

préparation du SAT (Equivalent du baccalauréat), avant de rejoindre en janvier 1995 l'Université of San Diego pour un diplôme en gestion des affaires (Business Administration) doublé d'une spécialité en finance des marchés.

Quatre ans plus tard, le diplôme en poche, j'intègre Wireles Facilities Inc. Une entreprise basée a San Diego, spécialisée dans la construction et implémentation d'infrastructures télécom et dans laquelle un nouveau Département conseil venait d'être créé.

Un an plus tard, j'ai décidé de partir à Paris poursuivre ma formation. Une fois dans ce pays, j'ai intégré le Cabinet de conseil KPMG, dans la

branche conseil pour le secteur Banque/Assurance. Et deux ans et demi plus tard je recevais une offre de Inchcape LPP (leader mondial de la distribution Automobile – filiale du groupe Toyota) que je fini par accepter. Mes bureaux sont alors basés à Londres mais en réalité ma fonction de Chargé de Mission à l'international particulièrement responsable des marchés Sud Américain et Asiatique m'oblige à passer le plus clair de mon temps dans des hôtels. Cela dit je ne regrette rien, c'était une expérience exceptionnelle.

Finalement, en janvier 2005 je rentre au Maroc pour prendre la direction de Meksa Industries que nous avions créé juridiquement 6 mois auparavant.

Comment êtes-vous arrivé dans le BTP ? Est-ce un héritage de père à fils ou au contraire un choix dicté par les études ?

Il est clair que rien dans mon parcours éducatif ou professionnel ne me prédestinait à une carrière dans le secteur du BTP. Mes expériences professionnelles jusqu'à là, m'avaient permis d'évoluer dans divers secteurs sans jamais véritablement me spécialiser. C'est en réalité l'avantage mais peut être aussi l'inconvénient du métier de consultant.

Mais si le domaine très vaste du BTP ne m'était pas très familier, j'avais en revanche suivi le démarrage de l'activité de Meksa Industries qui évoluait auparavant sous

le nom de Synthiplast. Synthiplast était née dans le début des années 90 d'une Joint-venture entre le groupe allemand Kommerling (leader mondial du secteur) et le groupe Ifriquia Plastique sous la direction de mon père.

Je me souviens surtout des débuts de cette activité, car de cette association germano-marocaine était née la première entreprise d'extrusion de profilés PVC au Maroc. La menuiserie PVC qui avait démarré en Europe dans les années 80 était encore très récente chez nous. Il fallait donc présenter et introduire un produit que le public ne connaissait pas et que même les architectes, pour les plus anciens, n'avaient pas étudié. Mais les qualités du produit qui ont contribué à son succès en Europe étaient suffisantes pour justifier cette aventure. Aujourd'hui la menuiserie PVC détient une part de marche avoisinant les 10% du marché des fermetures au Maroc est fait partie des matériaux de construction qui connaît la plus forte croissance dans le secteur du bâtiment.

En votre qualité de manager de Meksa Industries qu'est ce qui a changé au sein de cette entreprise sous votre direction ?

Lorsque je suis arrivé à Meksa Industries en janvier 2005, des équipes performantes étaient déjà en place mais sans aucune structure ni véritable politique de gestion. La société s'était engagée avant mon arrivée dans la mise en place d'un système de management de la qualité basé sur les exigences de la norme ISO 9001 v 2000. Trois mois après mon arrivée, l'Audit final de certification devait avoir lieu. Je dois dire que le timing était à la fois serré et parfait car cette démarche, bien que lourde et exigeante au début, nous a permis de tracer une

structure, de gérer plus efficacement les tâches et enfin de réorganiser plus efficacement nos opérations.

L'audit final fut un véritable succès, toutes nos équipes s'étaient mobilisées et considéraient cette certification d'incontournable. Cet aspect fut d'ailleurs noté dans le rapport des auditeurs.

Une fois la structure en place, il nous fallait maintenant réfléchir sur notre stratégie. Nous savions que notre point fort était la qualité. Nous étions reconnu et apprécié pour la qualité de nos produits et de notre service. Cela provenait du fait que nous avons toujours travaillé avec les meilleurs matériaux. Notre matière, laquelle a d'ailleurs été homologuée par le Centre Scientifique et Technique du Bâtiment en France (CSTB), répond depuis toujours aux normes européennes les plus sévères en la matière.

Il reste qu'à ma prise de fonction, je constatai comme point faible, le vieillissement de nos gammes de profilés. C'était pour la plupart des gammes que nous avions hérité de Kommerling, et qui n'étaient plus adaptées au marché marocain. À la suite de cela, nous avons donc initié un programme de mise à niveau très ambitieux avec un objectif minimum de 4 articles par an. L'année passée nous en avons introduit huit et nous finirons l'année en cours avec sept nouveaux articles. Aujourd'hui je peux vous dire avec fierté que Meksa Industries offre des gammes complètes et performantes pour tout type d'ouverture. Nos efforts ne s'arrêteront bien évidemment pas là, puisque nous poursuivons notre travail de recherche et développement avec l'introduction de plusieurs profilés accessoires et de nouveaux systèmes plus économiques.

En parallèle, nous avons également démarré cette année, une acti-

tivité de négoce en quincaillerie afin d'accompagner nos gammes. Sachant qu'au cours de cette même année nous avons également décidé de prospecter les marchés internationaux. C'est dans ce cadre que nous allons avec quatre confrères du secteur du BTP créer le premier consortium du bâtiment.

Quel regard portez-vous sur l'ensemble de votre activité et quels sont les challenges à venir pour votre entreprise ?

La menuiserie PVC a mis du temps à s'affirmer au Maroc. Elle a longtemps souffert des aprioris négatifs surtout de la part des particuliers. Le PVC ne faisait pas partie des matériaux nobles.

Mais avec le temps le PVC a réussi à démontrer ses qualités qui sont aujourd'hui reconnues des professionnels mais aussi des particuliers. Ces principales qualités pour les professionnelles sont une pose et une fabrication simplifiée. Le PVC est en effet d'une grande facilité d'usinage et de mise en œuvre. Avec l'usage du PVC les menuiseries ont gagné en légèreté, ce qui représente un avantage dans les constructions.

Les avantages pour les clients sont encore plus nombreux : Insensible au gel et aux grandes températures (chaud et froid) et résistant aux agents chimiques, le PVC demande un entretien minimal. Sa durée de vie est très largement supérieure aux autres matériaux. Le PVC est également un excellent isolant phonique.

On peut dire aujourd'hui que la menuiserie PVC a pris sa place sur le marché marocain et devrait être amené à croître de manière exponentielle. Nous bénéficions actuellement de la forte croissance du secteur du bâtiment, un secteur qui est sans arrêt à la recherche des