

L'essentiel de l'Agroalimentaire et de l'Agriculture

www.agroligne.com

La libéralisation des échanges dans le **Monde**

L'invité du mois



Mr Ahmed Bouaida
Président de la
Fédération Nationale de la Minoterie

sifel 2005
سيفال Maroc

Sous la Tutelle du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
Sous l'Egide du Ministère du Commerce Extérieur

**PARTENAIRE DE
L'INNOVATION**

Salon international de la filière fruits & légumes

8-9-10-11
décembre 2005
Agadir

Sifel poursuit son développement
et se décline à l'international !



Vos contacts

Tél. : +212 (0)22 47 06 00

Fax : + 212 (0)22 47 06 01

www.iec-morocco.com - sifel@iec-morocco.com

Un événement

INTERNATIONAL
EXHIBITION & CONFERENCE

**ORGAGRI
Sifel**

Support Official



5



29



31



37



41



46



50



ECONOMIE

- 5 . **International** : OMC, Divergences NORD-SUD sur les produits agricoles.
- 9 . **France** : Les échanges commerciaux : la cas de la France.
- 13 . **Algérie** : Importations et exportations algériennes... précisions.
Vers une baisse des prix liée à la suppression des droits de douanes.
Trophée Export : Une 2ème Édition de prix pour les exportateurs algériens
- 17 . **Spécial Maroc** :
Organisation des filières d'exportation au Maroc
- 23 . La stratégie de l'EACEE Accentuer le contrôle et la coordination des importations.
- 27 . L'ASMEX tire sa caravane 2005 pour le développement des exportations.

L'INVITE DU MOIS

- 29 . **Mr Ahmed Bouaida**
Président de la Fédération Nationale de la Minoterie.

DOSSIER DU MOIS

- 31 . Secteur céréalier au Maroc.
- 33 . Perspectives de développement du secteur Céréalière au Maroc: les actions de la Fédération Nationale de la Minoterie
- 34 . IFIM :
Un dispositif de suivi et de formation pour l'industrie Meunière et les activités céréalières.
- 35 . 17ème Conférence des Minotiers de l'Afrique et du Moyen-Orient du 28 au 25 Septembre 2005 à Marrakech.

NEWS ENTREPRISE

- 36 . Le boulanger marocain.
- 37 . La SNA est devenue la référence pour la pâtisserie de qualité au Maroc
- 38 . Interview de Meïta Houde ELLEUCH, de la société Frigo Port.
Tereos et Cosumar en lice pour reprendre quatre sucreries publiques marocaines
- 39 . Tunisie :
Signature d'une convention de don avec l'Agence française de développement
Coopération belgo tunisienne : Une chambre «Euromed Sud» à Charleroi
Coopération Tuniso-Française
- 40 . Luxber

FORMATION

- 41 . ESCAIA
- 42 . L'OFPPPT parle sur l'avenir de la formation professionnelle

OU SE RENCONTRENT-ILS

- 43 . Le 7ème Congrès Mondial sur la Tomate d'Industrie, un rendez-vous attendu !! Tunis - 6/8 juin 2006

TRANSACTIONS

- 45 . GIAC a votre disposition pour la mise à niveau de votre entreprise.
- 46 . Rapprochement entre le Maroc et la FEMIP ?

INNOVATION

- 49 . Gelegri Légumes pour potage à la provençale : en avant pour la soupe des 4 saisons!!!

SANTE ALIMENTAIRE

- 50 . L'aspertame serait-il dangereux ?
Branché et savoureux, c'est le manger cru !

Siège social
27, place d'Agoussay - 34 000 Montpellier
info@agroligne.com

Editeur
TNS Communication

Directeur de la publication
Elias Ghert

Coordination internationale
Nabila Ghert

Information-promotion
Emmanuel Dau

Information-Redaction
Mme Joville, Mme Dugan,
Mme Shafter, M. Tchar

Message-Maquette
A. Gasse

AgroLigne Europe
Contact : B. Boulema / V. Veleur
Tél : 33 4 67 80 03 88
Fax : 33 4 67 85 22 12
27 place d'Agoussay
34 000 Montpellier
e-mail : info@agroligne.com

AgroLigne Canada
Contact : M. Jaber
Tél : 505 1 514 677 52 55
e-mail : info@agroligne.com

AgroLigne Algérie
Contact : Nassel Aissani, Farid B.
Tél : 213 79 42 19 88
Fax : 213 21 21 02 32
4, Impasse de Bivert
Fos Moulins
Mohammed, 18130 Alger
e-mail : info@agroligne.com

AgroLigne Tunisie
Contact : Nassima AYADI MEZOUAR
Tarek Mami
e-mail : info@agroligne.com

AgroLigne Maroc
contact : F. Dagné
42, Rue Omar Binaï
Quartier du Parc
Casablanca 20 000
BBM : 212 88 81 44 88
Tél./Fax : 05 212 00 88 50 88
e-mail : info@agroligne.com

Abonnement - Promotion - Publicité
Tarif abonnement
France : 74 € HT

Impression
Imprimerie Champagne
www.imprimerie-champagne.com

ISSN 0249-050 X
Dépot légal à parution
Commission paritaire n° 020717943

Quel échange ?

Les opportunités de développement des pays du sud sont aujourd'hui en pleine croissance et ce, en raison de l'amélioration des équipements de production, de stockage, de transformation, de conditionnement et d'emballage; du développement de la distribution; de l'extension des modes de vie urbains, de la valorisation des activités de restauration et du tourisme; pour ne citer que ceux-là.

Cependant dans la perspective de la zone euro méditerranéenne de libre-échange prévue par l'accord d'association avec l'Union européenne à l'horizon 2010, tout reste encore à faire et il est essentiel pour tous les pays du Sud de se prémunir contre les effets pervers de la levée des barrières douanières.

En effet au moment où les barrières économiques sautent les unes après les autres - **globalisation et économie de marché** obligent, il devient primordial et même impératif pour ces pays et plus principalement les trois qui constituent le marché maghrébin, à savoir le Maroc, la Tunisie et l'Algérie, de s'engager concrètement dans l'édification et l'instauration d'une **coopération horizontale** qui soit à la fois un vecteur de développement collectif mais aussi un atout efficace face aux pays développés.

L'initiative de groupements économiques régionaux, dont les économies et les ressources se complètent, la baisse ou la suppression même des taxes imposées aux entreprises, opérant à l'import-export dans la sous-région, ... : sont autant d'actions concrètes, qui dans un premier temps pourront contribuer au rapprochement, et au **renforcement des relations bilatérales entre les pays du Sud**, afin d'établir un équilibre économique entre eux et mieux affronter ensemble, la bataille de la compétitivité.

Cependant la **réussite** de telles actions doit d'abord passer par un minimum **d'intégration**, et de **communication**, car de la prise de conscience au passage à l'acte, le fossé semble pour le moment infranchissable !

Durant la dernière décennie, **l'entreprise marocaine** a réalisé d'importantes avancées en matière de compétitivité et de **positionnement stratégique sur les marchés internationaux**, à travers l'adaptation de son offre à la demande internationale, l'ajustement de ses outils de gestion et de management et la mise à niveau de ses ressources humaines, etc.

Toutefois, à l'instar des autres secteurs industriels, le secteur céréalier marocain n'est pas au sommet de ses potentialités, il présente des insuffisances qui limitent ses possibilités de croissance par rapport aux autres secteurs des industries agroalimentaires.

La 17^{ème} conférence des minotiers de l'Afrique et du Moyen orient (IAOM) sera peut-être l'occasion de tenter **une approche plus régionale** : explorer et exploiter les potentialités commerciales, développer le marché intérieur des céréales entre ces pays, sachant qu'au niveau du Maghreb, **le Maroc se positionne au 3^e rang des producteurs de céréales, derrière la Tunisie et l'Algérie.**

Rédaction



OMC: Divergences Nord-Sud sur les produits agricoles

Les 148 pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont organisé le mercredi 27 juillet à Genève une réunion de trois jours au cours de laquelle ils ne devaient que pouvoir constater leurs divergences sur la libéralisation des échanges dans le cadre du Conseil général consacré aux négociations dites 'de Doha' sur la libéralisation des échanges mondiaux.

par Fatou Diagne

Cette réunion de l'instance suprême de l'OMC vise à préparer la conférence ministérielle prévue du 13 au 18 décembre à Hong Kong, qui doit en principe clôturer le cycle des négociations lancé à Doha (Qatar) en 2001. Mais les divergences entre Nord et Sud sur le commerce des produits agricoles ont amené l'organisation à revoir ses ambitions à la baisse.

Les pays membres s'étaient fixés pour objectif il y a un an, de produire fin juillet 2005, une "ébauche" du texte qui doit être soumis aux ministres à Hong Kong. En ce qui concerne l'agriculture, principal dossier de discordance entre Nord et Sud, nous avons défini exactement où se situent les problèmes les plus aigus. Nous avons reçu des propositions plus détaillées que par le passé. Il y a eu de vraies négociations", selon une source proche de l'OMC. Mais le dossier de l'agriculture "imposera des décisions politiques extrêmement difficiles", a-t-on poursuivi, alors qu'il ne restera aux pays membres qu'un peu plus de trois mois pour préparer Hong Kong à partir de la rentrée de septembre.



Le directeur de l'OMC, Pascal Lamy, lors de la réunion à Genève sur le commerce mondial. (Photo: AFP/Agf) / Agence France Presse

Négociations sur l'agriculture et les services : La Tunisie intervient...

" Il faut mettre en valeur le rôle économique et social de l'agriculture "

Étaient au programme dans le cadre de ce Conseil général à l'OMC, les réunions du comité de l'agriculture et du groupe des négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles (Amna). Les délégations des pays membres de l'OMC ont pu débattre du soutien interne à l'agriculture, des subventions aux exportations, de l'accès aux marchés des produits non agricoles, constitués essentiellement des produits de la mer, forestiers et industriels, ainsi que des services.

La conférence ministérielle de Hong Kong de décembre 2005, aura à se prononcer sur les décisions relatives à ces questions cruciales et déterminantes pour le déroulement des négociations au sein de l'OMC.

Les membres de la délégation tunisienne ayant pris part aux travaux de ces réunions ont souligné, dans un entretien à l'agence TAP, «le souci continu de la Tunisie de mettre en exergue le rôle économique et social de l'agriculture», principal enjeu des négociations en cours.

La Tunisie et ses services : des atouts «indéniables»

La Tunisie, membre actif du groupe africain G90, réaffirme la nécessité d'accorder un traitement spécial et différencié aux pays les moins avancés (PMA), en voie de développement (Cped) et aux économies vulnérables, car il est important de garantir la sécurité alimentaire, le développement rural et la réduction de la pauvreté dans ces pays.

Pour ce qui est de l'accès aux marchés de produits non agricoles, la Tunisie œuvre à protéger les marges préférentielles dont elle bénéficie, notamment sur les marchés traditionnels de l'UE, et veille à limiter les réductions substantielles des tarifs douaniers. La partie tunisienne tient à ses engagements en matière de libéralisation graduelle et d'ouverture sur l'extérieur, tout en préservant les acquis réalisés.

S'agissant des services, la Tunisie dispose d'atouts «indéniables» dans le domaine des services professionnels (production de logiciels, d'intelligence) qu'il y a lieu de mettre en valeur, ont conclu les membres de la délégation tunisienne.

L'OMC, qui compte jusqu'à ce jour 148 pays membres, accorde désormais un intérêt particulier à la question du développement et les considérations en la matière font partie intégrante de la déclaration ministérielle de Doha. À ce titre, le conseil général de l'OMC réaffirme le rôle important qu'un accès amélioré aux marchés, des règles équilibrées et des programmes d'assistance technique et de renforcement des capacités bien ciblés et dotés d'un financement durable peuvent jouer dans le développement des pays en développement.

Côté négatif du bilan

Il reste malheureusement encore un long chemin à parcourir pour atteindre les objectifs fixés et les progrès sont insuffisants. Le plus souvent, les actions entreprises dans les domaines clés, et même sur les questions les moins difficiles, ont exigé beaucoup si l'on considère le temps et les ressources nécessaires à la négociation. La question des EAV (équivalents ad valorem) en est un bon exemple: plusieurs mois ont été nécessaires pour essayer de résoudre cette question clé et, maintenant que la situation est débloquée, il est toujours difficile de faire avancer les négociations sur d'autres points importants pour l'accès aux marchés des produits agricoles, tels que la formule étagée pour les abaissements tarifaires. Ce retard empêche l'établissement d'une "première approximation" des modalités pour l'agriculture et il a ralenti les progrès dans d'autres secteurs également.

Il est crucial que le niveau d'ambition envisagé pour la Conférence ministérielle de Hong Kong reste élevé pour l'ensemble du mandat prévu par le PDD. Il est tout aussi important d'arriver à Hong Kong en décembre 2005, bien placés pour réaliser ces ambitions. Sinon, non seulement les chances de conclure le cycle de négociations dans un avenir proche mais encore la valeur fondamentale des négociations elles-mêmes pourraient être compromises.

Tous les participants ont donc fort à faire pour utiliser au mieux le très court délai jusqu'à décembre afin de préparer la Conférence ministérielle. Pour cela, il est essentiel que les travaux soient très précisément ciblés sur les problèmes clés dont la solution peut déboucher sur des progrès et qu'ils soient organisés de manière cohérente, flexible et efficace.

Il faut rappeler qu'aux termes de l'article XIX de l'AGCS, ces négociations sont menées en vue d'élever progressivement le niveau de libéralisation. Autrement dit, les Membres devraient envisager de véritables réformes des politiques et de la réglementation, conduisant à une ouverture des marchés.

Vandemoortele, leader européen du marché des margarines de boulangerie-pâtisserie.

Le partenaire idéal pour des préparations réussies !
Viennoiserie, tous types de pâtes (feuilletée, etc ...) et gâteaux de tous genres.



GROUP
vandemoortele



Les échanges commerciaux : le cas de la France

Par Faustine Joyffain

Les céréales et la production céréalière

En dix ans, de 1994 à 2004, la surface cultivée a augmenté de plus de 14 %. La plus grande surface de culture céréalière est réservée au blé tendre avec 4830 000 hectares en 2004, puis respectivement au maïs, à l'orge et au blé dur. Il est à noter que cette dernière céréale a vu sa surface de culture pratiquement doubler entre 1993 et 2004, passant de 223 000 à 401 000 hectares.

On totalise une production totale de céréales de 70 598 000 tonnes en 2004, toujours selon les sources Agreste. Plus de la moitié concerne le blé tendre, un petit quart concerne le maïs et l'orge atteint 11 040 000 tonnes, tandis que le blé dur dépasse de peu les deux millions de tonnes.

Les exportations céréalières ont atteint, toutes céréales confondues à l'exception du riz, 24 688 000 tonnes en 2004, soit 16 % de moins que pour la campagne 2002-2003, qui va de juillet à juin. Plus de 78 % de ces exportations vont à l'Union Européenne.

La France n'a que très peu importé de céréales: si on s'appuie sur les chiffres 2003-2004, 628 400 tonnes ont été importées dont 484 700 en provenance des pays de l'Union Européenne. Là encore les chiffres n'incluent pas les échanges de riz.

Les plus grands volumes importés concernent le maïs avec 268 000 tonnes, le blé dur avec 132 300 tonnes, le blé tendre (108 300 tonnes) et l'orge avec 22 300 tonnes. A titre de comparaison, les importations de riz atteignent sur la même période 468 000 tonnes.

Les oléagineux

Pour les oléagineux, les chiffres 2003-2004 montrent une forte exportation de colza (1 39 9042 tonnes contre une importation de 14 501 tonnes). Le colza continue de progresser dans l'ensemble des échanges. Les exportations sont depuis 2003, à 95% tournées vers l'Union Européenne, contre 65% en 2002. Le tournesol tend à suivre la même tendance que le colza avec un volume d'exportation certes beaucoup moins important : 415 240 tonnes dont la majeure partie revient à l'Union européenne. Les importations atteignent 312 680 tonnes en 2004. Ce chiffre est en très grande augmentation par rapport à 2003, puisqu'il a pratiquement été multiplié par 3 (+287%).



Seuls les pois ont vu leur niveau d'exportations baisser entre 2003 et 2004 de 32,8%. Il semblerait que cette baisse soit liée à des pays extérieurs à l'Union Européenne, les exportations dans cette zone, n'ayant en pourcentage que faiblement baissé.

Parallèlement les importations de graines de soja ont baissé de 32,6% entre 2003 et 2004, atteignant au dernier chiffre, 614 001 tonnes.

Les productions animales

Dans les productions animales, il y a quatre catégories à différencier qui ne sont pas régies par les mêmes lois du marché. Les bovins, les porcins, les ovins-caprins-équidés et les volailles.

SILOS - BOISSEAUX - GRILLES DE VENTILATION - PLANCHERS PERFORES
SECHOIRS À GRAINS NEUFS & OCCASIONS



INSTALLATIONS COMPLÈTES - CLÉS EN MAIN

DEVIS GRATUIT



BP 34 - 40231 ST VINCENT DE TYROSSE cedex
Tél : 00 33 558 774 452 - Fax : 00 33 558 773 511
Web : www.silo-france.fr - Email : euromat@silo-france.fr



DEMANDE DE DOCUMENTATION

Nom _____

Adresse _____

C.P Ville _____

Tél _____ Email _____

Seul/Seule une documentation sur :

SECHOIRS À GRAINS

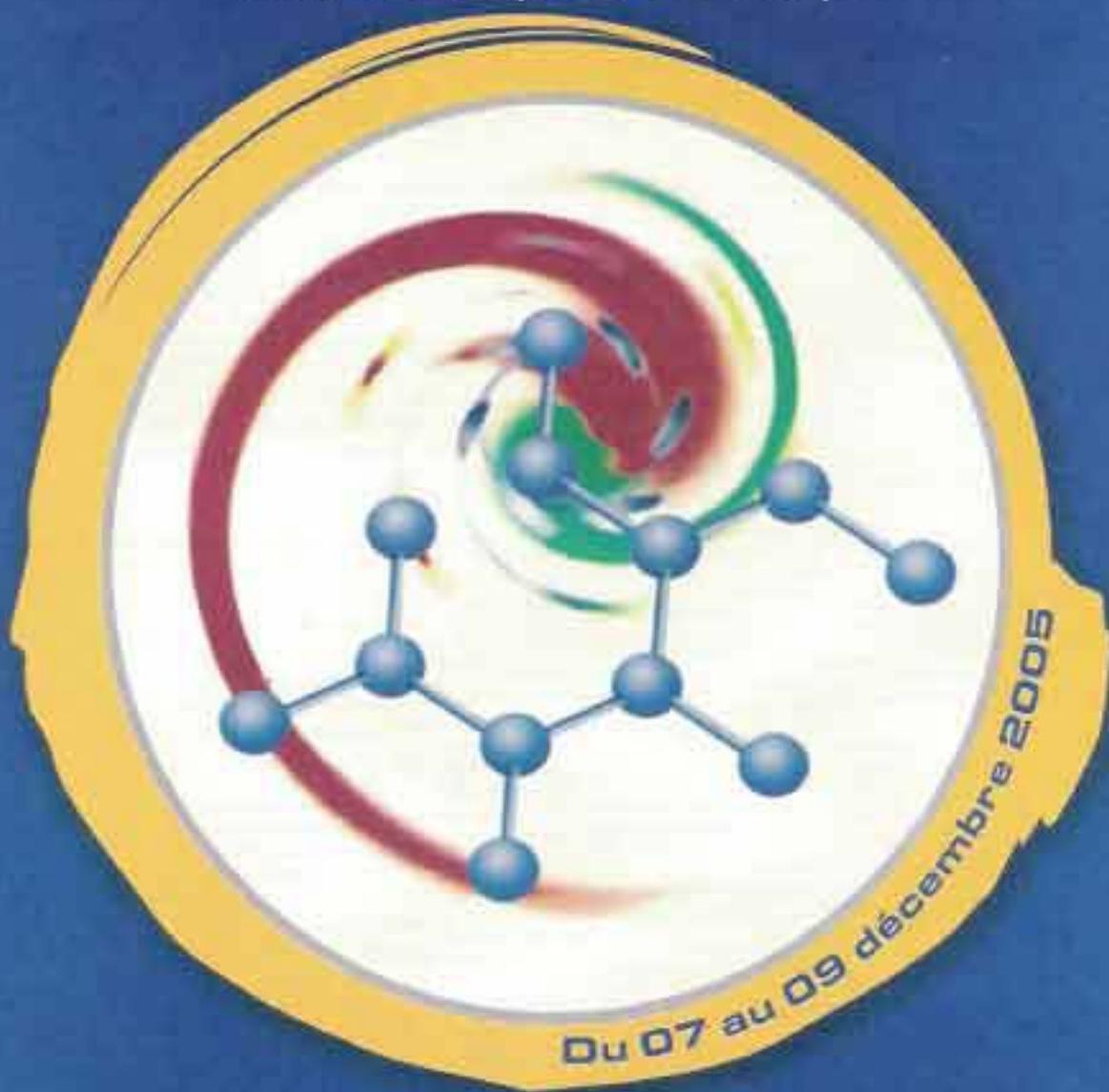
SILOS DE STOCKAGE

BOISSEAUX DE CHARGEMENT



INTERCHIMIE maroc

Salon des Matières 1^{ères}, des Technologies et des Equipements pour
les Industries Chimique, Pétrochimique,
Pharmaceutique et Cosmétique



Organisé par

Lieu

Avec le soutien de



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

OFFICE DES FOIRES
ET EXPOSITIONS
DE CASABLANCA (OFEC)
Rue Tiznit - Casablanca



INTERCHIMIE

Les exportations de gros bovins (animaux vivants)

ont enregistré en 2004 un chiffre de 886 900 têtes contre 906 300 en 2003. On compte parmi ces gros bovins près de 84% de bœufs et taureaux, contre près de 16% de génisses. Les principaux destinataires sont l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne. Les importations ont atteint 18 000 têtes en 2004.

En termes de viande, l'écart entre les exportations et les importations se resserre et les échanges sont équilibrés avec l'Union Européenne.

En ce qui concerne la filière porcine, on constate que les français ont exporté 241 400 animaux vivants (porcins de boucherie et porcelets) en 2004 contre 226 700 en 2003. Cette légère augmentation vient de la baisse des exportations de porcelets entre les deux années. En parallèle, les importations ont augmenté de plus de 31% entre les deux années, passant de 189 800 à 249 700 animaux.

En termes de viandes, à savoir viandes salées, séchées, fumées, saucisses, saucissons, conserves et graisse, les échanges porcins ont montré un recours à l'exportation supérieur à celui de l'importation. Le principal partenaire commercial dans cette filière est l'Italie pour les exportations, et le Danemark, les Pays-Bas et la Belgique pour les importations.

On exporte près de 572 100 ovins vivants de boucherie principalement vers l'Italie et l'Espagne en 2004, soit un chiffre en légère baisse par rapport à 2003 (576 200). Les importations ont elles progressé, pour atteindre en 2004, 425 200 animaux.

La France n'exporte pas de viande ovine, et se fournit principalement chez les anglais, les irlandais et les néo-zélandais. Elle importe en tout 139 801 têtes en 2004.

La viande de volaille s'exporte bien et parmi elle, la viande de poulet pour plus de la moitié et celle de dinde pour plus d'un quart. Là encore les exportations tendent à baisser entre 2003 et 2004. Pour chaque poulet importé en 2004, la France en exportait presque 2.



"Des machines pour la fabrication d'emballage plastique"

Tournez | 001 2020 9000 4000 jusqu'à contrôle, de 200 cc jusqu'à 10 litres

- administré par ordinateur
- réglages de fait sans pression (pas de haute pression et pour la stabilité de la qualité)
- série de polymères et emballages différents
- croissant continue (emballage)



LUXBER S.L.
Avenida Alcaniz, 34-38
03440 - El Alcaniz - ESPANA
Tel: +34 965 55 40 90 / Fax: +34 965 55 39 81
Web: www.luxber.com / E-mail: luxber@luxber.es

Le lait et les produits laitiers



Pour les produits laitiers, on remarque en 2004, une forte exportation de laits liquides avec 791 400 tonnes. Viennent ensuite les fromages (tous laits) qui affichent un chiffre de 574 900 tonnes, puis le lait en poudre entier en vrac, le lait en poudre en petit boitage, le lait en poudre écrémé en vrac et le beurre qui atteint les 44 100 tonnes exportées.

L'ordre n'est plus le même lorsqu'il s'agit des importations. Car si le lait liquide et les fromages restent en tête avec respectivement 499 000 et 205 500 tonnes importées, le beurre vient directement après avec 125 700 tonnes. Pour 1000 tonnes de beurre exportées, la France en importe 2 850.

NB :

D'autres indications sont disponibles sur les chiffres du commerce extérieur français, notamment sur d'autres filières et produits sur l'édition n°5 du Bulletin publié par le SCEES, sur la conjoncture traitée sous forme d'un grand nombre de séries chiffrées.



**Machine et Lignes
pour Pâtes Alimentaires**



Qui projette et fabrique des lignes pour la production de pâtes alimentaires doit concentrer ses forces envers des solutions technologiques avancées. **ITALPAST** a mis au point la ligne pour la fabrication de pâtes sèches courtes et pâtes spéciales afin de satisfaire les clients visant à un rendement en production et qualité par l'emploi de machines automatiques. **PARTENAIRE** dans la réalisation de ce projet c'est la société **SARL MAHBOUBA** qui depuis longtemps produit des pâtes à niveau industriel et est devenue une référence pour le marché algérien entier.

www.italpast.com

- pâtes longues
- pâtes courtes
- pâtes spéciales

Algérie : Vers une baisse des prix liée à la suppression des droits de douane



S

uite à l'entrée en vigueur de l'accord d'association conclu avec l'Union européenne en septembre 2005, va s'opérer l'entame du démantèlement tarifaire avec la suppression des droits de douane pour 2 300 produits, correspondant principalement aux matières premières nécessaires à la composition de biens industriels. En clair, appliquer zéro droit de douane à ces produits induit en principe une baisse des prix du produit fini, fabriqué localement à partir de ces intrants importés. La liste des produits alimentaires, touche plus de 200 produits au titre des concessions tarifaires accordées par l'UE, et inclut, entre autres, les tourteaux de tournesol, la poudre de cacao, les levures à lever, les levures vivantes, le fromage de fonte pour la transformation, les tabacs écotés et non écotés. Ce qui veut dire que ces matières entrant dans la composition de l'huile, du fromage, du chocolat, des produits pâtisseries et des biscuits verront leurs droits de douanes, variant aujourd'hui entre 5 et 30%, ramenés à 0% courant septembre. Ce qui en principe pousse à la baisse du prix de ces produits. La mesure touche également le riz et le poisson congelé. Cette catégorie inclut le saumon, le thon, la morue, les sardines, les maquereaux, les soles et les crevettes. Pour les produits industriels, les matières premières entrant dans la fabrication des matériaux de construction (le plastique, le textile, les produits chimiques et pharmaceutiques) sont elles aussi exonérées des droits de douane. L'insuline fait partie de la liste, ce qui laisse présager une bonne nouvelle pour les diabétiques qui trouveront dans les commerces un produit moins cher.



La mesure touche en particulier
 l'huile,
 le fromage,
 les biscuits,
 le chocolat,
 le poisson congelé,
 le tabac,
 l'insuline...



Cette suppression de droits de douane s'accompagne de la disparition d'une autre taxe : le DAP, poussant les prix à la baisse. Ce qui est moins compréhensible dans la liste des produits industriels non alimentaires, c'est l'inclusion des carburants : les importations de gasoil et d'essence pour avion verront par exemple leurs droits de douane ramenés à zéro. Cette mesure semble anticiper, et à court terme, l'ouverture totale du marché algérien des produits énergétiques. En revanche la liste des matières premières entrant dans la fabrication des produits pétrochimiques paraît plus logique. La règle absolue selon laquelle le premier démantèlement tarifaire touche uniquement les matières premières ne joue pas à 100%. La liste concerne aussi des produits finis tels que les préservatifs, les eaux minérales et les préparations alimentaires.



Relancer l'Export en récompensant les entreprises algériennes **Trophée Export** : Une 2ème Edition de prix pour les exportateurs algériens

Créé en 2004, le Trophée Export a obtenu son opération le 9 juin à l'hôtel El Djazair, où 200 personnes sont venues assister à la cérémonie de remise des trophées. Des représentants du World Trade Center d'Alger, de l'Association Nationale des Exportateurs Algériens, de la Direction Générale des Douanes, de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie et de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur faisaient partie du jury pour féliciter les entreprises algériennes lauréates et exportatrices considérées de renommée internationale. Cet événement a inscrit dans le rôle de promotion des entreprises en matière de commerce international. Il a pour objectif de développer les enjeux du commerce international, de dynamiser l'esprit d'initiative à l'export des participants, de promouvoir les entreprises de toute taille qui ont une vraie démarche réfléchie à l'exportation et de servir de modèle pour toutes les autres intéressées par l'export.

Le Trophée export 2004 a été remis à la **Tannerie Mégisserie Khénifar**



L'entreprise a brillé grâce à ses résultats et sa dynamique à l'export. Créée en 1985, l'entreprise Khénifar est spécialisée dans la transformation de peaux de mouton, de chèvre et de veau. Elle produit des produits de qualité dans les domaines de la chaussure, de la maroquinerie et de l'habillement. Khénifar s'est distingué sur la scène internationale en exportant ses peaux en Italie, France, Espagne, au Portugal, en Tunisie et au Liban.

1er prix d'encouragement à l'export a été décerné à l'entreprise **Ceytal**



Jeune SPA créée en 1998 par Rebrab et Fils, Ceytal débute par le conditionnement d'une huile importée d'Europe et d'Amérique du Sud. Considérant le succès grandissant, l'entreprise décida ensuite d'opérer la trituration des graines déjouant ainsi les contraintes financières et les méfaits d'une dépendance sous-jacente à ses fournisseurs. Aujourd'hui, Ceytal s'impose sur le marché algérien grâce à la qualité de ses produits et à la maîtrise de ses réseaux de distribution. « Nous comptons contribuer beaucoup d'ici 2 ou 3 ans au développement des exportations algériennes hors hydrocarbures » Issaad REBRAB.

2ème prix d'encouragement à l'export a été remis à **TONIC Emballage**



La société est spécialisée dans la transformation du papier en carton et étant représentée pour la remise par son Président Directeur Général Abdelghani DJEBAR. Créée en 1998, Tonic Emballage s'impose vite comme un leader de sa spécialité et n'a cessé de se développer. Aujourd'hui, l'entreprise est devenue une force industrielle au niveau de plusieurs marchés nationaux et internationaux des plus prometteurs. Parmi ses nombreux produits, Tonic emballage exporte des boîtes à pizzas, des gobelets, des sachets et des enveloppes en Tunisie, au Maroc, en Libye et en France.

Le prix spécial du jury a été remis à la **SNVI**



(Société nationale pour les véhicules industriels), pour ses diverses actions de partenariat avec des entreprises étrangères.

Le prix du jeune exportateur a été remis à **Madame Naïma BEGHILI**



représentante d'**ARGILEX** (fabrication d'huiles essentielles de parfumerie et cosmétique à base d'argile). L'entreprise exporte essentiellement vers l'Allemagne et la France.

La Médaille d'honneur institution a été remise à **M. Idriss YALAOUI, Président de l'ANEXAL**



pour sa contribution au soutien et à la promotion des exportations algériennes.

Avec le Roaming de Djizzy Carte Vous allez prendre goût au voyage !



Avec Djizzy Carte, restez joignable même à l'étranger !
France, Turquie, Maroc, Belgique, Italie, Tunisie,
Grande-Bretagne, Pays-Bas, Portugal, Irlande...

Pour plus d'informations appelez le 777 ou le 070 85 77 77

Djizzy
موبايل

CARTE

Lo Vie عيش

“عيش”
“Le voyage”

ORGANISATION DES FILIERES D'EXPORTATION AU MAROC



Les principaux produits transformés exportés sont les conserves d'olives; d'abricots; d'abricots verts, de cornichons; de câpres, les produits surgelés (fraises), les épices et herbes ainsi que les produits déshydratés dont notamment la poudre de tomate. Plusieurs produits ont quasiment disparu de la gamme exportée, notamment les concentrés de tomate et les huiles d'olive, du fait des subventions à la production européennes introduites par la Politique Agricole Commune.

par Fatou Diagne

Le Maroc occupe le deuxième rang mondial pour les conserves d'olives (après l'Espagne), le premier pour les câpres (suivi de la Turquie), le deuxième ou le troisième pour les cornichons (après la Hongrie et la Turquie). Il est également le premier fournisseur européen de conserves d'abricots et le deuxième d'abricots verts transformés (après la Chine). Une étude récente du Ministère du Commerce Extérieur estime les Coefficients de Ressources Domestiques à 0,33 pour les conserves d'abricots, 0,49 pour les conserves d'olives, 0,58 pour le concentré d'agrumes, 0,75 pour le jus d'agrumes et 0,95 pour le concentré de tomates.

Les autres filières exportatrices concernent :

- Les grandes filières exportant des produits arboricoles.
- La filière des produits surgelés (fraises surgelées, épices, essences et arômes).

LES INDUSTRIES DE CONSERVE

Dans les principales filières d'exportation, un dualisme existe entre les agents économiques traditionnels et les grandes entreprises intégrées à l'aval et gérées en partenariat avec des investisseurs étrangers. La première catégorie d'opérateurs fournit des produits semi-finis destinés à être traités par les industries européennes ou à être vendus aux collectivités. Leurs produits arrivent rarement sur les rayons des commerces. Ces opérateurs n'ont pas, en général, la taille critique nécessaire pour être compétitifs sur le marché mondial et basent leur activité sur un réseau informel de collecte de la matière première, qui ne permet pas d'assurer les niveaux de qualité commerciale requis par les distributeurs finaux. Dans les filières où le Maroc bénéficie d'un avantage significatif basé sur le coût d'entrée élevé pour la concurrence (plantations arboricoles), cette organisation traditionnelle a pu et peut encore survivre. Dans les filières où les coûts d'entrée sont plus faibles (abricots en conserve, tomates, cornichons,...), ce modèle traditionnel ne pourra pas rester compétitif. La deuxième catégorie d'opérateurs est formée d'entreprises de grande taille intégrées à l'aval pour la plupart avec des distributeurs européens ou américains, qui fournissent des produits de consommation finale, à plus haute valeur ajoutée et qui cherchent à formaliser leur système de collecte de la matière première (intégration à l'amont, contrats d'exclusivité avec les producteurs de matière première agricole, qualité agréée et prix garantis). Ces entreprises dominent largement les principales filières de production des fruits et légumes transformés (parmi ces entreprises, figurent la LUKUS (avec Mac Cormick -USA- entre autres) leader de la filière des tomates et des produits déshydratés, SOMIA (avec Koipe-Espagne et Italie-) qui domine la filière des olives de table, VCR (avec Amora-France-) qui contrôle la filière cornichons et participe également à la filière des câpres, FRAMACO (avec Tramier-France-) chef de file de la production des abricots).



Les technologies utilisées sont en général peu sophistiquées dans l'ensemble du secteur. Les différences notables existent dans l'utilisation de ces technologies, entre les grandes entreprises intégrées à l'aval qui exercent un contrôle strict de la qualité, selon les procédures établies par les pays importateurs, et les entreprises traditionnelles, qui fabriquent pour l'essentiel des produits intermédiaires (exemple : pulpe d'abricots pour la confiture, oreillons d'abricots pour la pâtisserie, olives conservées en filets). L'intensité en main d'œuvre de la transformation reste faible, la part salariale dans le coût de revient des conserves d'abricots et d'olives ne dépasse pas les 12%. Ainsi, le coût salarial à la tonne exportée de conserves d'abricots ou d'olives est inférieur à celui des produits frais intensifs en coût de récolte tels que les haricots verts ou les fraises. Les nouveaux investissements dans le secteur sont orientés vers les technologies de la surgélation et du séchage, et très peu sur la conserve classique. Ces technologies offrent plusieurs avantages qui expliquent ces investissements. Ils sont moins sensibles aux économies d'échelle et traitent une gamme de produits plus large. Ils subissent moins de restrictions techniques dans les échanges internationaux, notamment pour les produits surgelés. Ils correspondent plus aux préférences actuelles des consommateurs. Les produits transformés sont destinés à 92% au marché européen dont 74% à la France. Cette orientation résulte des préférences accordées aux produits traditionnellement exportés par le Maroc sur le marché français lors des divers rounds de négociation des accords commerciaux entre le Maroc et l'UE en 1969 et 1976.

Il semblerait donc que les filières exportatrices de produits transformés soient confrontées à deux problèmes internes majeurs. Le premier étant celui de la restructuration de la petite et moyenne industrie de la conserve, non intégrée à l'aval. Cette restructuration permettrait d'accroître sensiblement la valeur ajoutée produite localement qui reste faible et accroîtrait la pression concurrentielle sur les quelques entreprises qui dominent chacune des filières aujourd'hui. Le second est celui des circuits d'approvisionnement, dont le caractère informel décourage les nouveaux investisseurs et réduit la pression concurrentielle sur les entreprises déjà installées.



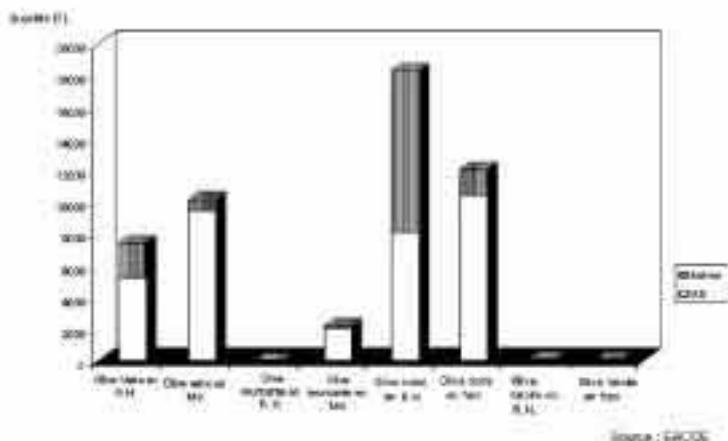
Les Olives De Table

La production agricole a varié au cours des dix dernières années entre 350 000 et 800 000 tonnes reflétant des écarts de rendements, liés aux conditions climatiques et au phénomène d'alternance. Le minimum des rendements a été de 0,7 tonnes/ha et le maximum s'est élevé à 1,6 tonnes/ha, taux très éloigné des performances européennes avec des rendements bien supérieurs.

Sur le plan variétal, 96% des plantations sont de la variété Picholine Marocaine. Cette variété est caractérisée par des performances "moyennes" en termes de poids du fruit et de rapport pulpe-noyau. Le rendement moyen en huile est estimé à 20%. La production en zone d'agriculture pluviale représente 63% des superficies, elle est concentrée dans les zones du Nord-Ouest, alors que la production en irrigué avec 37% des superficies est plutôt localisée dans le Haouz, le Tadla, le Sous et certaines zones "périphériques". La superficie irriguée de manière pérenne ne représente pas plus de 40 000 ha. L'essentiel des irrigations est donc apporté sous forme d'irrigation d'appoint.

La production d'olives destinées aux conserveries représente entre 1/4 et 1/6 de la production totale des olives, le reste étant destiné à la production d'huile. D'après les études disponibles, ce sont les zones irriguées qui contribuent le plus à l'approvisionnement des conserveries. Les modes d'approvisionnement les plus fréquents sont l'achat direct aux souks et auprès des collecteurs. L'industrie regroupe une soixantaine d'unités, dont une vingtaine à Marrakech.

L'industrie est localisée principalement à Marrakech qui concentre 70% des capacités et dans la région de Fès/Meknès. La production de ces unités varie entre 80 et 120 000 tonnes selon les années, sur une capacité installée de 250 000 tonnes environ, en croissance durant les années 90. D'après les enquêtes réalisées, seul 1/4 des unités dispose des équipements industriels requis pour satisfaire les demandes de la clientèle.



EXPORTATIONS DE CONSERVES D'OLIVES PAR PRODUIT ET PAR MARCHÉ (CAMPAGNE 02/03)

Les Abricots

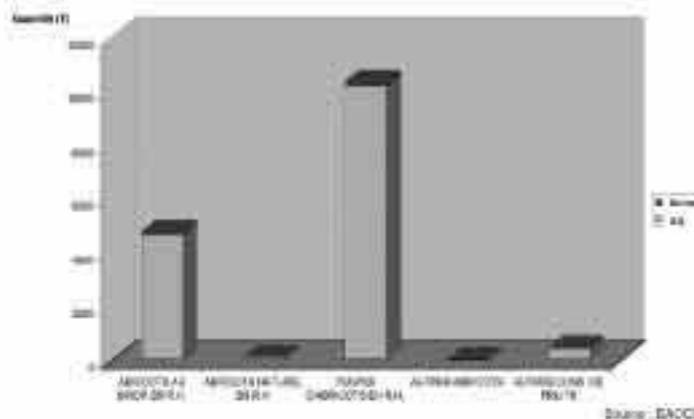
La production agricole a varié au cours des dix dernières années entre 80 000 et 120 000 tonnes reflétant des écarts de rendements limités par le recours à l'irrigation. Les rendements annuels ont varié entre 6 et 10 tonnes/ha. Les rendements régionaux sont très dispersés entre des maxima qui atteignent les 15 tonnes/ha et des minima de 1 tonne/ha.

La production est concentrée dans la zone du Haouz, suivie de Ouarzazate, Berkane et Beni-Mellal. L'industrie est localisée principalement à Marrakech qui concentre 70% des capacités et dans la région de Fès/Meknès.

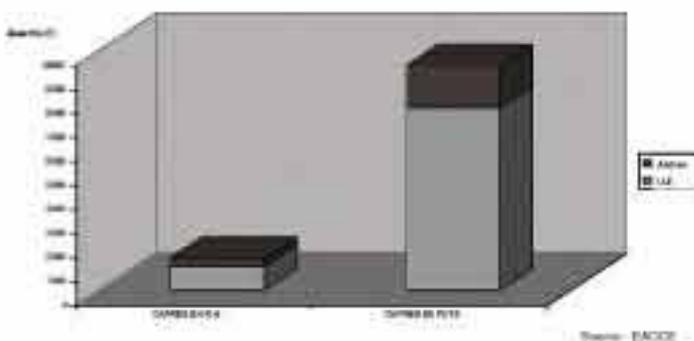
La production d'abricots destinés aux conserveries représente environ 1/3 de la production totale d'abricots, le reste étant destiné au marché du frais. Le mode d'approvisionnement le plus fréquent est l'achat auprès des producteurs sans contrat de culture et auprès des collecteurs.

La production industrielle est assurée par une quarantaine de sociétés, dont 20 sont installées à Marrakech. Elle a varié au cours des dernières années, entre 20 000 et 30 000 tonnes pour une capacité installée de 50 000 tonnes.

Le taux d'utilisation des capacités de production reste faible, entre 55% et 35% selon les années. Les produits et les marchés de l'industrie sont présentés dans la figure à gauche.



EXPORTATIONS DE CONSERVES D'ABRICOTS PAR PRODUIT ET PAR MARCHÉ (CAMPAGNE 02/03)



EXPORTATIONS DE CONSERVES DE CAPRES PAR PRODUIT ET PAR MARCHÉ (CAMPAGNE 02/03)

Les Câpres

Il est difficile d'estimer les superficies de câprier, car une grande partie de la culture pousse de manière spontanée, sans être cultivée. Les régions de collecte sont celle de Fès avec 75% des volumes, suivie de celle de Safi et de celle de Marrakech. Les tonnages collectés varient autour des 12 000 tonnes, en moyenne. Les rendements obtenus seraient de l'ordre de 1 tonne/ha.

Les unités de transformation s'approvisionnent à travers les collecteurs. Les capacités de production estimées par le MCI s'élevaient à 27 500 tonnes. Le taux d'utilisation des capacités de production a été très variable, atteignant un minimum de 14% en 1997. Ces dernières années, il a varié entre 45 et 30%.

Les Haricots Verts

La production d'haricots verts destinés à la conserve est en baisse. Les unités de transformation s'approvisionnent, principalement, à travers les achats directs et les contrats de culture. La production industrielle est assurée par une dizaine de sociétés dont 7 à Casablanca. Les capacités de production, selon l'enquête du MCI, seraient en baisse de 4 500 tonnes, après avoir atteint les 14 000 tonnes. La production dépasse difficilement ces dernières années les 3 000 tonnes/an.



AUTRES FILIERES D'EXPORTATION

Fraises Surgelées

Une grande partie de la production de fraises au Maroc est faite par des producteurs pratiquant l'intégration verticale production - commercialisation. De manière générale, les producteurs de fraises au Maroc peuvent être répartis en trois catégories :

- Les producteurs marocains disposant de superficies limitées et desservant essentiellement le marché local et accessoirement l'exportation.
- Les producteurs marocains disposant d'un accord de partenariat avec des entreprises espagnoles ou françaises et produisant essentiellement des produits frais et surgelés destinés à l'exportation.
- Les producteurs étrangers venus au Maroc à la recherche d'un climat favorable, de terres disponibles et de coûts de main d'œuvre réduits. La période de récolte est le facteur le plus important dans la détermination des prix de vente, les récoltes les plus précoces étant les mieux rémunérées.

Une partie de la production commence en janvier, mais la plus grande partie se fait en février. Les dates limites pour la récolte sont généralement déterminées par la baisse des prix à l'exportation au début du mois d'avril. Toutefois, les producteurs - exportateurs qui font appel à la surgélation peuvent aller jusqu'au mois de juillet.



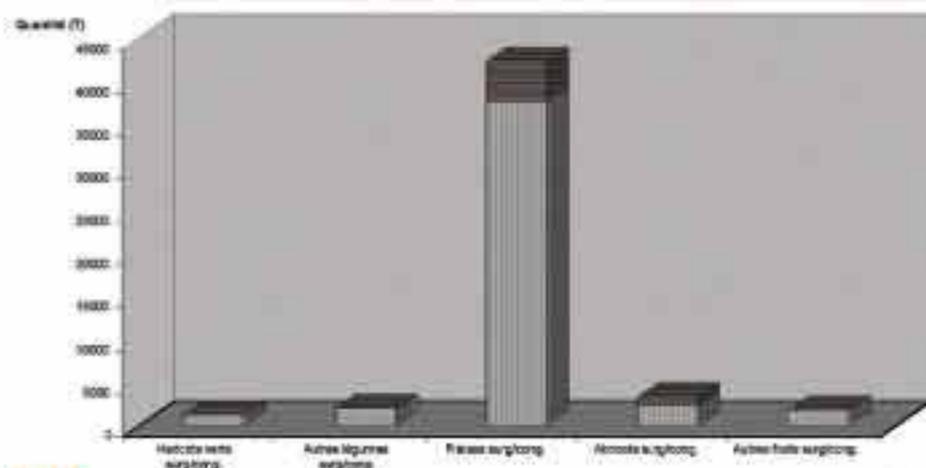
La fragilité des fraises et leur sensibilité à la chaleur exigent de la part des producteurs un système efficace de cueillette sur les champs et des délais très courts entre la récolte et la chaîne du froid. Deux techniques de conservation sont pratiquées pour la fraise : le refroidissement et la surgélation. Idéalement, la température de la pulpe du fruit doit être ramenée à 1°C dans un délai de trois heures après récolte. Dans certains cas, le fruit est pré-refroidi avec un système d'air pulsé ou réfrigéré avant transport. Les avantages de l'utilisation de l'air pulsé résident dans le fait que la chaleur accumulée au niveau des champs par le fruit soit retirée rapidement et uniformément pour l'ensemble de la production palettisée. En général, les fraises nécessitent 45 à 90 minutes de pré-refroidissement pour retirer la chaleur des champs. Lorsque les fruits encore chauds sont refroidis dans une chambre froide pendant une durée plus longue ils peuvent faire l'objet d'attaques d'organismes pathogènes. L'idéal serait de maintenir la pulpe du fruit à des températures comprises entre 1 et 2 degrés.

Le système de surgélation le plus utilisé pour les fruits est celui de la surgélation statique. Les fruits sont ramenés à la station d'emballage, sélectionnés, triés, remis dans des caisses et palettisés, pour intégrer le système de surgélation, soit directement, soit après une étape de refroidissement. En fonction du type d'installation, les fruits peuvent nécessiter jusqu'à 16 heures de surgélation avant le traitement final. Les cubes surgelés sont retirés de la chambre froide et on procède à la séparation des fruits soit à la main, soit par un système de vibration et de roulement. A la fin de cette opération, les fruits sont ensachés puis pesés.

Les exportations marocaines sont concentrées sur le marché européen et 50% des quantités exportées vont vers la France. Quelques tentatives d'exportation ont toutefois concerné le moyen orient. Pour ce qui est des prix à l'exportation, ils atteignent leur plus haut niveau en Europe entre les mois d'octobre et de février.

Pendant le printemps et l'été, les prix chutent considérablement en raison de l'entrée en force des exportations polonaises.

L'évolution de la production de fraises destinée à la transformation a longtemps joué le rôle de marché résiduel de la production en frais. Des variations importantes étaient enregistrées d'une année à l'autre en fonction des prix à l'export et des prix sur le marché local. Au cours des années 90, des pics de 20 000 tonnes environ avaient été atteints en 1995-96 et 1998-99. Depuis, la situation semble avoir évolué en faveur de la transformation de manière structurelle, grâce aux prix favorables obtenus, aux investissements réalisés et à l'ouverture de nouveaux marchés tels que le marché chinois en 2003.



EXPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES SURGELÉS / CONGELÉS PAR PRODUIT ET PAR MARCHÉ (CAMPAGNE 08 / 09)

Source : EACCE

Les autres produits exportés sont les épices, les huiles essentielles et les plantes aromatiques et médicinales. Les épices ont connu une forte progression jusqu'en 1993/1994, en particulier pour le paprika et le coriandre sur le marché américain. Les huiles essentielles ont connu une régression des exportations, due à une chute de compétitivité/prix. Celles des plantes aromatiques et médicinales ont stagné.

L'organisation des filières d'exportation des épices, paprika et coriandre principalement, est très semblable à celle des autres produits transformés.

La différence essentielle tient à la destination, qui est moins orientée sur l'Union Européenne. Ainsi, les deux tiers de la poudre de paprika marocaine ont été vendus ces dernières années sur le marché américain, alors que la moitié des tonnages exportés de coriandre a été destinée au marché japonais. Le Maroc est ainsi parmi les premiers exportateurs mondiaux de paprika en poudre derrière la Hongrie et l'Espagne et en concurrence avec les nouveaux pays producteurs tels que l'Égypte ou le Soudan. Il est également un des premiers fournisseurs du marché de l'océan indien de paprika en concurrence avec l'Afrique du Sud, la Chine, l'Inde et l'Égypte.

Le Maroc est également le premier exportateur mondial de coriandre, même si les performances ont beaucoup chuté au cours de ces dernières années. Les épices sont vendues en général à un stade intermédiaire de préparation à un utilisateur industriel.

Les filières d'exportation des huiles essentielles (huile de romarin, de menthe, de myrte de rose, d'oranges et de géranium principalement) sont également marquées par un dualisme, entre un noyau d'entreprises intégrées à l'aval qui dominent le marché et une périphérie de petits et moyens distillateurs qui travaillent essentiellement sur le marché spot, comme fournisseurs de matière première aux unités industrielles européennes. La part salariale dans le coût de revient de ces produits est parmi les plus élevées, de l'ordre de 40%, avec une valeur ajoutée qui reste faible.

La France représente 99% des ventes d'huiles essentielles marocaines. Le produit marocain est souvent ré-exporté vers d'autres utilisateurs finaux, notamment, au Royaume Uni et aux USA. Sur ce marché, le Maroc occupe une petite place, à côté des grands fournisseurs (grands pays en voie de développement en général).

Les filières des plantes aromatiques et médicinales (romarin, thym, sauge, armoise, laurier et sauge principalement) sont basées sur une technologie très simple (couillotte, tri, stockage), exception faite des plantes cultivées (verveine principalement). La part salariale est très élevée dans les coûts mais la valeur des produits n'est pas élevée. La destination européenne arrive en tête des destinations. En général, sur ce marché, le Maroc est en concurrence avec la Turquie et l'Espagne. Un mouvement de diversification vers le marché américain a été entamé par les exportateurs marocains (pour le thym, notamment).

Pour ce groupe de produits, les préférences commerciales accordées au Maroc dans le cadre des accords commerciaux avec l'Europe, étaient en général similaires à celles des autres pays exportateurs (soit par le biais des accords bilatéraux -Turquie-Egypte-, soit par le biais des arrangements de la Convention de Lomé, soit tout simplement du fait de l'annulation des droits de douane à l'entrée de ces produits considérés comme des matières premières non concurrentes de la production locale des grands pays acheteurs).



Sources : d'après des études réalisées avec le soutien financier du programme MEDA de l'Union Européenne

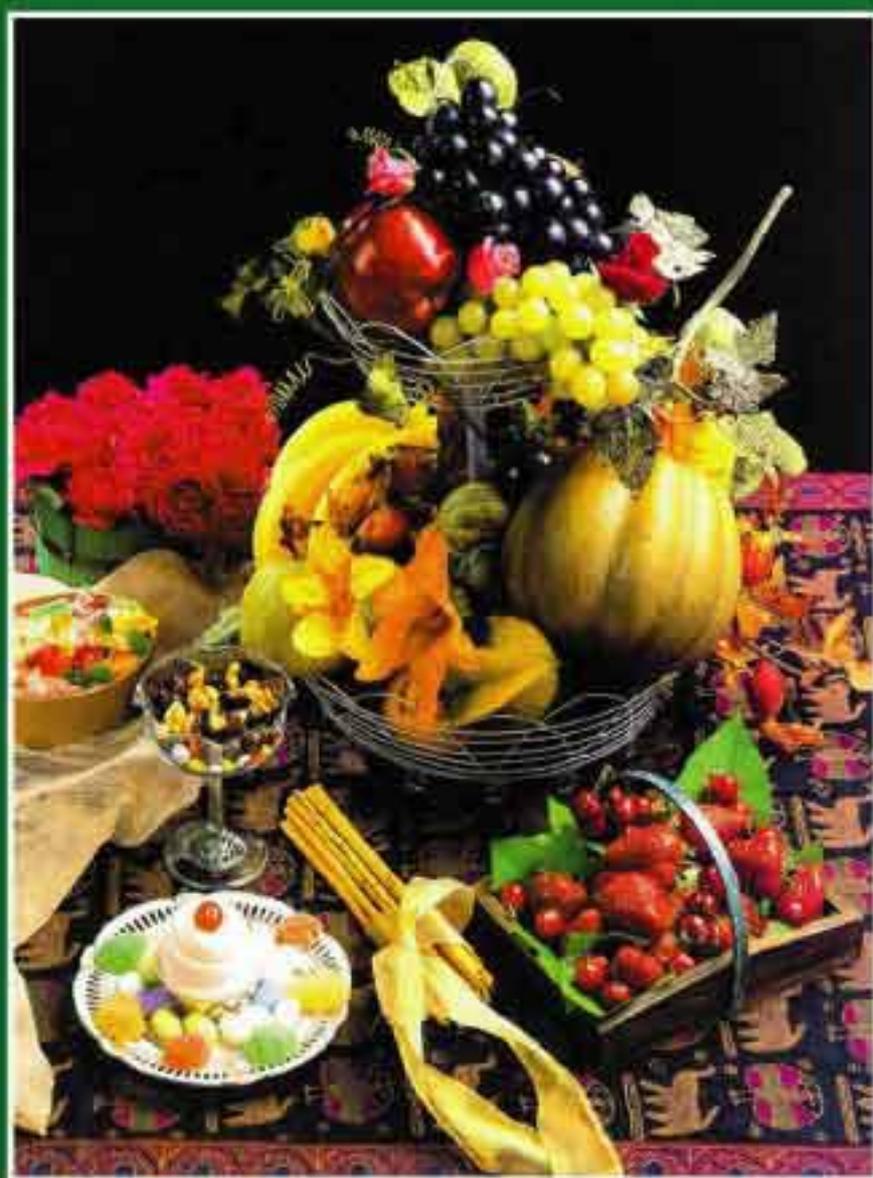
Branches	Quantité en 2000 t	Valeur MEDA
Fruits & légumes surg / surg	21	440
Conserves d'olives	110	704
Epices horticoles	44	614
Conserves de fruits	16	170
Huiles végétales / Vins / Vinaigre	19	107
Conserves cornichons / câpres	16	320
Cereales légumineuses / graines diverses	1	26
Conserves jus de fruits / légumes	6	55
Fruits & légumes déshy / séchés	6	170
Conserves de légumes	4	88

Source : EACCE

CARINSA ALGERIE

FILIALE DE CARINSA ESPAGNE

CRÉATEURS D'ARÔMES INDUSTRIELS



Arômes confiserie



La stratégie de l'EACCE Accentuer le contrôle et la coordination des importations



Mr. MROU Nabil
Directeur du Développement,
Organisation, Administration,
Contrôle et de
Qualité de l'Association des
Exportateurs du Maroc



que le privé ne s'avérerait pas encore capable d'accomplir. L'intervention de l'Etat dans le secteur devra se décliner à travers une approche différente et non différenciée par rapport à ce qui peut être retenu pour le marché local marocain. Le fossé qui sépare les deux marchés et la volonté du Maroc de faire des exportations un levier d'une croissance économique forte et durable, susceptible de réduire substantiellement ses taux de chômage et de pauvreté, constituent la raison obligée d'une telle approche.

La position d'officiels, d'opérateurs économiques ou sociaux, qui veulent mettre en cause toute différence d'approche entre les deux marchés, au nom d'un "élan nationaliste" ou même "antraciste", relève de l'erreur marketing grave et de la démagogie anti-économique qui fera perdre au Maroc, des marchés à fort pouvoir d'achat, rémunérateurs et solvables.

Le Maroc a besoin aujourd'hui d'un bras opérationnel souple, efficace, facilitateur et compétent pour agir avec force et détermination dans un secteur hautement stratégique à plus d'un titre : qui renferme énormément d'atouts, mais qui est aujourd'hui en perte de vitesse et en mal d'efficacité, à un moment où les choses sérieuses, induites par les avancées galopantes de la mondialisation, ne font que commencer.

De même que les opérateurs du secteur, ont besoin aujourd'hui d'un guichet public spécialisé qui leur soit dédié pour accompagner leur mise à niveau technologique, discipliner l'offre par rapport aux engagements internationaux du Maroc, accompagner et faciliter leurs efforts de conquête des marchés, garantir aux pays et aux clients destinataires de leurs produits, une intervention officielle fiable, efficace et transparente, et asseoir une image crédible de l'origine "Maroc".

L'Établissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE) est un organisme public qui relève de la tutelle du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural. L'EACCE est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière et administrative par un Conseil composé de représentants de l'Administration et du secteur privé d'exportation des produits alimentaires.

Missions et axes stratégiques

Pour exporter ses produits alimentaires vers les pays développés, le Maroc doit répondre aux obligations suivantes:

- > Une bonne connaissance de la demande de ces marchés et une scrupuleuse conformité aux exigences techniques et commerciales qui leur sont spécifiques.
- > Une bonne connaissance de l'environnement concurrentiel sur ces marchés, afin de développer ou rectifier sa stratégie.
- > L'adaptation permanente de son offre aussi bien sur le plan des produits, de leur promotion, du mode de leur transport que de leur distribution.

Il s'agit là d'une approche qui implique l'ensemble des intervenants publics et privés du secteur, dans un cadre où chacun devra assumer la part de responsabilité qui lui incombe. Avec une obligation pour l'Etat de prendre en charge toute mission

L'EACCE compte des atouts indéniables, dont une expertise reconnue, un ancrage remarquable au secteur, une culture d'entreprise joignant fiabilité, efficacité et facilitation, et une image suffisamment crédible aussi bien auprès de l'Administration des opérateurs privés marocains que des structures officielles et des opérateurs des principaux pays importateurs. D'où tout son intérêt.

Cependant la stratégie de développement dépendra d'une politique volontariste de la part de l'Etat; d'une action multidimensionnelle et professionnelle de la part des opérateurs privés, et d'un rôle de premier plan de la part des associations professionnelles.

Missions du guichet unique du secteur

Les missions déclinées ci-après sont une combinaison de deux types de leviers à savoir, la "Recherche et Développement" et la "Stratégie marketing". Elles se veulent de véritables leviers stratégiques pour le développement de l'EACCE et par voie de conséquence, pour la croissance du secteur d'exportation des produits alimentaires.

Il s'agira d'une mission d'encadrement technologique et technique, d'une mission de contrôle technique, d'une mission d'intelligence technologique, technique et commerciale, et d'une mission de coordination des exportations.

Assurer un encadrement technologique et technique

Elle consisterait en quatre axes d'intervention, à savoir:

1. Mettre en place les outils de prévision de la production et des exportations par branche du secteur, qui permettrait d'apprécier l'état, la composition variétale et quantitative de la production et de déterminer l'offre exportable marocaine par produit, par région et par période.
2. Accompagner des entreprises du secteur dans leur mise à niveau technologique et technique permanente.

Cet axe comprendrait notamment, un aspect appui à la modernisation des entreprises, un aspect vulgarisation des normes et règlements exigés, relatifs aux produits, un aspect vulgarisation des process d'hygiène générale, de traçabilité, de conditionnement

alitec

9^{ème} Salon International de l'Alimentation et de la Technologie Alimentaire

PÂTISSERIE BOULANGERIE

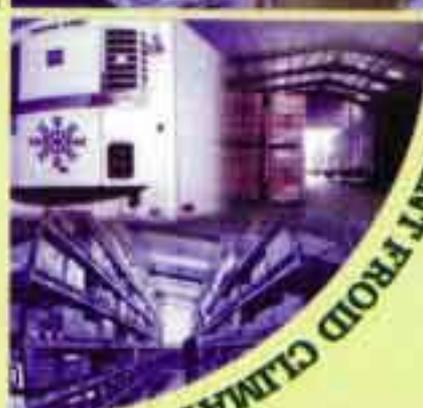


du 10 au 13
Novembre
2 0 0 5

ALIMENTAIRE & INGREDIENTS



TRANSPORT EMBALLAGE CONDITIONNEMENT FROID CLIMATISATION



O.F.E.C.

OFFICE DES FOIRES
ET EXPORTATIONS DE CASABLANCA

à la Foire Internationale de Casablanca

Rue Tiznit (en face de la grande mosquée Hassan II) Casablanca - Maroc

Tél. : (212-22) 37 32 67/27 15 45/26 50 89/26 98 00/20 07 26/20 11 57 - Fax : (212-22) 26 49 49

E-mail : foire@foire.co.ma - www.ofec.co.ma



FENAGRI

FÉDÉRATION NATIONALE
DE L'AGROALIMENTAIRE

et de fabrication, un aspect appui à la mise en place de systèmes internes de maîtrise de la qualité.

L'ampleur et la fréquence de cette intervention, devraient être différenciés selon le niveau d'encadrement technique et de développement de chaque entreprise et coopérative. Ces dernières devraient être classés par rapport notamment, à ces deux critères et approchés en conséquence.

3. Organiser des actions de formation-information relatives aux nouveautés techniques et technologiques, au profit des responsables techniques des entreprises, des associations professionnelles et des coopératives.

4. Elaborer, conclure et assurer le suivi de l'exécution de conventions de jumelage avec des instituts et laboratoires nationaux et internationaux de recherche appliquée, portant sur la réalisation d'études, de recherches, et d'analyses liées aux besoins concrets des différentes branches du secteur, aussi bien dans les domaines des emballages, des produits, des maladies, de l'eau, des variétés à développer, des modes de conservation, de conditionnement et de fabrication, que de protection de la faune, de la flore et de l'environnement immédiat des entreprises.

La programmation, l'exécution et le suivi des résultats de ses axes d'intervention, auxquels l'EACCE affecterait un encadrement de qualification technique certifiée par des instances internationales reconnues, devraient être réalisés en coordination avec les associations professionnelles et les entreprises concernées.

Exercer un contrôle technique sur toute la chaîne

Elle consisterait en quatre axes d'intervention, à savoir :

1. Agréer annuellement l'ensemble des installations de traitement, de conditionnement et de fabrication des produits alimentaires destinés à l'exportation. Des visites techniques inopinées, dont la fréquence est liée au profil de chaque entreprise, devraient intervenir tout au long de la campagne d'exportation pour s'assurer de la permanente conformité des installations aux spécifications techniques internationales exigées dans ce domaine.

Ce premier axe nécessite une clarification juridique en ce qui concerne l'agrément des entreprises du secteur des Pêches, dans la mesure où un arrêté donne cette prérogative à l'EACCE, une loi la donne au Ministère des Pêches et une note circulaire l'affecte au Ministère de l'Agriculture. L'EACCE devrait s'occuper de l'ensemble des entreprises du secteur, dont celles de la branche des pêches. Le regroupement des deux dits Ministères est de nature à faciliter cette clarification.

2. Certifier et contrôler les systèmes de contrôle internes mis en place par les entreprises, afin de s'assurer de leur conformité au cahier des charges élaboré avec chaque entreprise, et de leur opérationnalité par rapport aux résultats attendus.

Ce deuxième axe pourrait s'exercer sur le plan légal moyennant une délégation de pouvoirs à l'EACCE de la part de la Direction de la Qualité relevant du Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la mise à niveau de l'Economie.

3. Assurer le contrôle phytosanitaire, sanitaire et organoleptique des produits et des emballages, conformément à la réglementation internationale qui leur est applicable, et ce sur toute la chaîne de préparation des produits dans l'entreprise et selon des méthodes de contrôle transparentes et des conditions de diligence et d'efficacité.

Ce troisième axe qui couvrirait l'ensemble des contrôles officiels exigés à l'exportation, pourrait s'exercer sur le plan légal moyennant une délégation de pouvoirs à l'EACCE, de la part de la Direction de l'Élevage, pour ce qui est du contrôle sanitaire, et de la Direction des

contrôles techniques et de la répression des fraudes, pour ce qui est du contrôle phytosanitaire, et ce pour qu'il exerce légalement et en leur lieu et place, les contrôles qu'elles effectuent sur les produits destinés à l'exportation.

4. Exercer des contrôles sporadiques et ciblés des exportations à destination pour s'assurer de la qualité des produits à l'arrivée et assister les exportateurs marocains en cas de litige ou de nécessité d'arbitrage sur la qualité.

Les avantages pouvant être accordés aux entreprises, en termes de contrôles à domicile, de formation, d'appui à la mise à niveau, d'encadrement technique ou de souplesse dans l'exercice du contrôle officiel seraient sur la base de l'engagement des dites entreprises sur un plan d'action ou par rapport aux garanties qu'elles offrent en matière de maîtrise de la qualité.

Les procédures, le référentiel réglementaire et normatif, les moyens humains, technologiques et techniques, ainsi que le système de traçabilité, mis en œuvre par l'EACCE dans l'exécution des contrôles et certifications, devraient être certifiés par les instances internationales spécialisées et dûment accrédités par le plus grand nombre des autorités officielles des pays destinataires des exportations marocaines.

Assurer une intelligence technologique, technique et commerciale

Elle consisterait en quatorze axes d'intervention, à savoir :

> Assurer le suivi de la production par branche du secteur, sur le plan de la prévision et de son actualisation.

> Exercer une veille commerciale à travers le recueil d'informations commerciales de conjoncture telles les stocks, les prix pratiqués, l'offre du Maroc et de la concurrence, ... etc., et sur les conditions d'accès aux marchés, les circuits de distribution, l'évolution de la demande et des habitudes de consommation.

> Exercer une veille concurrentielle à travers la collecte d'informations sur les pays concurrents, aussi bien concernant la production, les variétés, les moyens de lutte contre des ravageurs, la technologie et les process de conditionnement et de transformation utilisés, les systèmes de contrôle interne et de traçabilité préconisés, le contrôle officiel de la qualité, les emballages, la politique des marques, les moyens de transport, les modes de vente... etc.

> Recueillir toutes études techniques, commerciales et réglementaires pouvant servir le secteur marocain d'exportation des produits alimentaires.

> Exercer une veille réglementaire à travers le recueil des nouveautés dans ce domaine avant même leur adoption et pendant leur adoption.

> Mettre en place de canaux d'échange d'informations avec les instances officielles des pays destinataires ou potentiellement destinataires des produits marocains, ainsi qu'avec les opérateurs privés et les associations professionnelles de ces pays dans la perspective de mises en relations et de facilitation de contacts, de partenariats et d'investissements au Maroc.

> Organiser des rencontres de formation-information au profit des opérateurs privés et des associations professionnelles, visant la vulgarisation des informations technologiques, techniques et commerciales collectées.

> Publier et diffuser des études, des fiches, des bulletins spécialisés, des périodiques sur les informations recueillies.

> Enrichir et actualiser en permanence du site web actuel de l'EACCE et assurer la formation et l'accompagnement des opérateurs et associations dans l'acquisition du matériel informatique nécessaire à leur connexion.

> Elaborer, conclure et assurer le suivi de l'exécution de conventions de jumelage avec des Instituts nationaux et internationaux à caractère économique et commercial, portant sur la réalisation d'études, de recherches, et d'analyses liées aux besoins concrets des différentes branches du secteur, dans le domaine des techniques du commerce international, des conditions d'approche et d'accès aux marchés, de l'évolution de la distribution, des atouts et menaces des branches et familles de produits du secteur.

> Organiser, en coordination avec les opérateurs privés et les associations professionnelles, la participation du secteur dans les salons et foires spécialisés à l'échelle internationale.

> Suivre les programmes et actions de coopération nationaux et internationaux au profit du secteur.

> Participer à l'élaboration de campagnes de promotion au profit des produits exportés.

> Contribuer à la promotion de l'investissement national et au partenariat et à l'investissement international dans le secteur.

L'exécution de cette mission reposerait sur la mobilisation d'un réseau humain et virtuel important, dont les moyens du Siège et des Directions Régionales, les représentations de l'EACCE à l'étranger, les représentations diplomatiques du Maroc à l'étranger, les missions diplomatiques des pays cibles à l'étranger, les institutions internationales spécialisées, les autorités officielles des pays cibles, les associations professionnelles des pays cibles, les sites web professionnels, des cadres qualifiés dans les axes précités et le système d'information de l'EACCE.

Elle pourrait s'exercer sur le plan légal moyennant un transfert à l'EACCE, des activités relevant du Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE) en matière d'études et d'organisation des salons et foires pour le secteur des exportations alimentaires.

Exercer une coordination des exportations :

Elle consisterait en quatre axes d'intervention, à savoir :

> Elaborer une estimation concertée de la demande des marchés par produit, par période, par mode de vente et par type de client.

> Assurer une programmation concertée de la production par produit, par région, par période, par entreprise ou groupement d'entreprises. Ainsi qu'assurer un suivi permanent de cette production en termes de prévision, d'estimation et d'actualisation du potentiel exportable et de mise en place de programmes préventifs ou réactifs de lutte ou de traitement de maladies...etc.

> Assurer une programmation et un choix concerté des moyens de transport des exportations par produit, par période et par destination.

Chacun de ces trois axes d'intervention serait travaillé dans le cadre de commissions d'experts sectorielles spécialisées selon la spécificité et les besoins de chaque branche ou même chaque filière du secteur. Elles seraient présidées, d'une façon tournante, par un opérateur privé élu, et regrouperaient des représentants qualifiés des opérateurs privés, des associations professionnelles, du Ministère de l'Agriculture et de l'EACCE. Les différentes commissions se réuniraient au siège de l'EACCE qui en assurerait le secrétariat.

> Assurer une gestion concertée et valorisante des exportations, en termes de gestion de l'offre, de suivi des marchés et de la concurrence, de respect des engagements bilatéraux et multilatéraux du Maroc, de promotion du produit Marocain...etc.

Cet axe d'intervention s'exercerait dans le cadre de Comités de Coordination sectoriels présidés par le Directeur Général de l'EACCE, regroupant des représentants décideurs des opérateurs privés, des porte-parole des dites commissions spécialisées, des représentants des associations professionnelles, un représentant du Ministère de l'Agriculture, un représentant du Ministère du Commerce Extérieur et des cadres supérieurs qualifiés de l'EACCE. La mise en œuvre des missions déclinées plus haut, appelle des moyens humains, matériels et financiers adaptés, une organisation qui soit à même de créer la synergie nécessaire et des dispositions législatives.

www.marweb.com

CONNECTEZ-VOUS!

ACTUALITÉ
ANNUAIRES
ENTREPRISES
EXPOS & SALONS
PARTENARIAT



22, rue de Provins - Bélvédère - Casablanca
Tel : 022.44.37.00 - Fax : 022.44.37.10
E-mail : marketing@marweb.com



Le tri par les couleurs révolutionne le nettoyage des céréales

Sortex Series Z

Version Blé Dur



Ergot



Grains foncés



Grains contaminés



Germe colorés



Grains échaudés



Une Valeur Ajoutée
à
Votre Produit



TRIAGE OPTIQUE

- Amélioration de la qualité des produits finis.
- Diminution des coûts de production.
- Production horaire: 2-16 t/h.
- Plusieurs Séries Z déjà installées dans les moulins en Europe, au Maghreb.

Nous Avons La Solution A Votre Problème!

Inspiration.
Création.
Réalisation.
Sortex.

Sortex Ltd
Pudding Mill Lane
London, E15 2PJ, UK
Tel +44 (0) 20 8522 5184
Fax +44 (0) 20 8519 5614
Email: sales@sortex.com
www.sortex.com

Buhler Sarl - Sortex
Paris Nord 2 - La Rabelais
22, Avenue des Nations
95944 Roissy CDG Cédex
Tél: +33 1 49 89 61 00
Fax: +33 1 49 89 61 04
www.buhlergroup.com Resp. Div. Sortex : M. N. Gregorio

Mr Ahmed Bouaida Président de la Fédération Nationale de la Minoterie

Une brève présentation de la FNM :

"Il s'agit de l'association professionnelle et sectorielle de la minoterie industrielle, qui regroupe, par la force de la Loi 12-84 l'ensemble des professionnels du secteur, soit 165 unités [une centaine de moulins à blé tendre et le reste des moulins à blé dur et orge]. Cette association née en 1937, est devenue une Fédération depuis 1998, pour se conformer aux dispositions de la Loi 12-84, qui a prévu la création d'associations régionales dans les 7 régions économiques du Maroc, lesquelles ont créé la Fédération. Bref notre Fédération, qui est une association privée, est régie par les dispositions de la loi de 1958 sur les associations, avec cependant quelques dérogations apportées par la Loi 12-84 et notamment l'obligation d'adhérer, l'obligation de payer les cotisations et la présence d'un commissaire de gouvernement au sein de l'AG de la FNM, qui y assiste avec voix consultative".



C'est quand même un avantage important de disposer de la force de la loi pour rendre les cotisations obligatoires !

Mr Ahmed Bouaida : Malgré cette obligation légale, la FNM continue à rencontrer des problèmes de recouvrement des cotisations, ce qui l'a amené, sous la pression des membres qui sont à jour de leurs cotisations, d'intenter un procès contre certains moulins défaillants. Ceci étant précisé, nous considérons que l'adhésion, comme le paiement de la cotisation doivent revêtir un caractère spontané, pour assurer une certaine pérennité de la structure, pour cela il faut que l'association développe des prestations qui répondent aux attentes des membres. A cet égard, consciente de cet impératif, notre association s'est engagée très tôt et dès 1990 au développement d'un certain nombre de prestations liées à la formation, à travers notre institut IFIM et la gestion de la qualité des blés reçus à travers les laboratoires d'agrégés des principaux ports céréaliers. Aujourd'hui, nous nous sommes engagés dans un certain nombre de projets de développement liés à la promotion de la qualité, à la certification selon la norme iso 9001 V 2000 pour notre fédération, à l'accréditation de notre laboratoire selon la norme iso 17025, au sondage des besoins des membres en terme de prestations innovantes et utiles, ... et ces projets sont soutenus et appuyés par des organismes internationaux (PAAF, GTZ, USDA, USW, ...) qui ont fait confiance dans les projets développés par notre Fédération au profit de ses membres.

Les opérateurs de la profession restent atrocement préoccupés par les enjeux de la libéralisation, et vous qu'attendez-vous au sujet de la libéralisation du secteur ?

Mr Ahmed Bouaida : Nos attentes sont celles de tout investisseur ou promoteur de projets dans quelque secteur que ce soit, c'est à dire de pouvoir opérer dans un espace économique transparent et concurrentiel, avec un minimum de visibilité, que la qualité et l'innovation soient rémunérées et la non qualité soit sanctionnée, en somme être considérés comme des industriels, qui cherchent à rentabiliser leurs investissements, développer leur outil de production et répondre aux attentes du marché.

Or malheureusement, avec le système actuel, où évolue le secteur meunier, basé sur la coexistence d'un cadre administré avec une farine subventionnée dont les prix restent réglementés mais non respectés, et un cadre libéral avec une farine libre dont les prix restent encadrés par un accord de modération, les opérateurs se considèrent prisonniers d'un tel système avec ses multiples dysfonctionnements. Ces dysfonctionnements limitent sérieusement les performances du secteur, voire même les menacent de défaillance et d'arrêt, comme c'est le cas actuellement pour une quarantaine de moulins, qui sont soit à l'arrêt ou en redressement judiciaire.

En termes plus clairs de quoi souffre l'outil de production du secteur meunier marocain ?

Mr Ahmed Bouaida : En plus des contraintes structurelles imposées par une politique de l'administration à travers le système de subvention cité ci-dessus, il faut rappeler également que le niveau de la marge de mouture, qui sert de base pour la détermination des prix de la farine subventionnée et de la farine de luxe n'a pas été revu depuis 1989 ; il est fixé toujours à 16,50dh par alors qu'une étude récente de 2001 a fixé ce niveau à 35,20dh.

S'agissant des frais d'approche, relatifs au frais de transport et de manutention du blé jusqu'aux moulins, il faut également rappeler que l'administration a supprimé le forfait de transport servi aux moulins jusqu'à fin juin 2009, et qui permettait d'uniformiser les prix à l'échelle nationale pour les farines libres. Cette suppression du forfait de transport, a lourdement pénalisé les moulins excentrés loin des ports et des centres de production de blé, en les obligeant à supporter un différentiel de coût de transport dépassant les 30,00dh /Q comme c'est le cas pour Errachidia ou Ouazzate.

Faut-il rappeler que le secteur souffre également d'une surcapacité notoire, qui l'oblige à travailler avec un taux d'utilisation de la capacité aux alentours de 54% à l'échelle nationale avec des variations de 20% à 90% selon l'emplacement et le marché.

L'invité du mois

Quelle est la structure de la subvention actuelle ?

M. Ahmad Bouaidia : Il faut tout d'abord préciser que la compensation versée aux moulins, pour compenser l'écart entre le prix de vente de la FNBT (au sortir moulin) (182dh) et son prix de revient (325dh) constitue en fait pour le moulin le complément du prix de revient. De ce fait, la minoterie sert de support financier de l'administration pour la gestion de la subvention, puisque le moulin achète le blé au comptant et se fait rembourser par l'administration après un cycle d'exploitation de plus de 4 mois. En plus une fois les farines subventionnées et libres sur le marché, c'est la loi de l'offre et la demande qui détermine les prix finaux aux consommateurs, ainsi on retrouve le prix de la FNBT entre 250 et 280 dh le Q (au lieu de 200dh), alors que la farine de luxe est plutôt vendue en deça du prix convenu dans l'accord de modération, soit entre 320 et 340 dh le Q (au lieu de 363dh).

Les mesures prises par les autorités marocaines depuis 1980 pour libéraliser le secteur n'ont pas suffi à dynamiser l'activité ?

M. Ahmad Bouaidia : Effectivement sous la pression des recommandations de certaines institutions internationales, le Maroc a dû entreprendre quelques mesures de libéralisation à partir de 1985 et notamment pour le blé dur, l'orge et le maïs, par contre pour le blé tendre qui constitue le support principal du pain quotidien, sa libéralisation toute relative, en 1988 a consisté en l'instauration d'un contingent de farine subventionnée de 10 millions de Q avec un prix réglementaire que le marché n'a jamais respecté et l'encadrement des prix de la farine de luxe par un accord de modération avec toutes les contraintes liées à ce système hybride que nous avons déjà évoquées. Donc on est loin des mesures ou des conditions qui permettent au secteur la dynamique tant espérée par les professionnels, laquelle ne peut être impulsée que par les mécanismes d'un marché libre, transparent et concurrentiel, où la qualité est récompensée et la non qualité sanctionnée.

Le presse marocain a évoqué dernièrement un projet de réforme du système actuel peut-on avoir des éclaircissements à ce propos ?

M. Ahmad Bouaidia : Effectivement il y a un projet de réforme du système actuel, basé sur le redéploiement de la subvention, allouée actuellement à la FNBT, du circuit de la consommation au circuit de la production, avec une période transitoire de 2 ans au cours de laquelle il sera servi un forfait au blé tendre écrasé pour permettre de maintenir les prix des farines à leur niveau actuel et de ne pas toucher le prix du pain.

En amont, bien entendu l'administration continuera à garantir pour le producteur du blé tendre, un prix rémunérateur de 250 dh le Q avec une protection élevée à la frontière au moment des récoltes.

Telles sont les grandes lignes de ce projet de réforme, sur lequel la profession et l'administration de tutelle se sont mis d'accord, lors d'une réunion tenue le 24 Mai 2004 et ayant rassemblé les représentants de la profession et une forte délégation administrative présidée par le ministre de l'Agriculture et le ministre des affaires générales. Ce projet devait rentrer en vigueur à partir du 1er juillet 2004 et il a été reporté de mois en mois, au point que les professionnels ont de nouveau commencé à douter du bien fondé de cet engagement gouvernemental et demandent plus de visibilité. Ils reviennent à la charge pour le dossier revendicatif légitime relatif à la révision de la marge de mouture et des frais d'approche, au rétablissement du forfait de transport pour assurer l'uniformité des farines libres à l'échelle nationale, etc.

Nous continuons, malgré les contraintes du secteur et les retards enregistrés, à fonder notre espoir sur le respect des engagements déjà pris pour parachever la libéralisation de notre secteur, que nous considérons comme la seule condition pour garantir un développement harmonieux du secteur meunier, voire même de toute la filière céréalière.

Propos recueillis par Fatou DUAIGNE

DOSAGE MELANGE PREMIX Matériels individuels ou installations complètes



- ▶ Silos de stockage farines
 - ▶ Extracteurs
 - ▶ Vis / transfert pneumatique
 - ▶ Tour de mélange / en continu / par lots
 - ▶ Chargement camions
 - ▶ Doseurs volumétriques et perte de poids
- SCD : 0,15 - 10 Lt/h
MCD : 1,4 - 300 Lt/h
DVT : 30 - 50 000 Lt/h

Fabricant Bureau d'Etudes process / produit
Visite d'ateliers
Stations d'essais

www.esteve.fr



ESTEVE S.A.
F-18220 Rians
France
Tél. : +33 (0)2 48 66 60 60
Fax : +33 (0)2 48 66 60 79
E-mail : info@esteve.fr



Une production moyenne avoisinant les **5 millions de tonnes en blé dur et blé tendre**, pour une consommation annuelle de plus de **9 millions de tonnes**.

Les cultures céréalières couvraient, lors de la campagne 2002/2003, 5,3 millions d'hectares, en hausse de 15%, soit plus de la moitié de la surface agricole utile. Les céréales couvrent en particulier la Chaouia, (les provinces de Settat et Ben Slimane), la zone de Fès, le Gharb (provinces de Kénitra, Khémisset et Sidi Kacem), la zone de Meknès, le Tadla (province de Khouribga et Beni Mellal).

Les rendements sont particulièrement faibles - 10 à 15 quintaux/ha en moyenne - du fait des aléas climatiques mais aussi de la faible technicité des agriculteurs qui utilisent peu et mal les semences sélectionnées et les produits phytosanitaires.

Dès lors, la production varie sensiblement d'une année sur l'autre, impactant lourdement le PIB agricole, la céréaliculture étant pratiquée sur 80% des exploitations.

Les principales productions céréalières sont le blé tendre (45% en 2002-2003), l'orge (32%) et le blé dur (23%). Le Maroc produit en outre du maïs, du riz et du sorgho mais dans des quantités marginales.

En dépit d'une politique volontariste qui visait à assurer l'autosuffisance du pays en céréales et qui a permis d'atteindre une production moyenne avoisinant les 5 Mt, le Maroc demeure structurellement importateur, sa consommation annuelle s'approchant de 9 à 10 Mt. Les importations sont destinées à combler ce déficit de production mais également à améliorer la qualité des céréales proposées aux minotiers et semouliers.

Entre juin 2002 et mai 2003, le Maroc a importé 2,3 Mt de blé tendre, 0,5 Mt de blé dur, 0,89 Mt de maïs et 0,41 Mt d'orge.

Les principaux fournisseurs du Maroc en céréales sont la France (23%), la Russie (15%), l'Ukraine (12%) et le Canada (10%). La campagne 2002-2003 a été particulièrement positive pour la France qui a fourni 33% du blé tendre (22% l'année précédente) et s'est positionnée activement sur le marché de l'orge (20%), du blé dur (10%) et du maïs (7%).

Le Maroc a modifié le 1er juin 2003 son régime douanier d'importation des céréales. Le nouveau dispositif semble protéger plus encore qu'auparavant la production locale mais pourrait être assoupli pour les exportateurs européens dans le cadre de l'accord d'association Maroc-UE.

D'après les estimations de France Export Céréales et compte tenu des excellents résultats de la campagne 2002-2003, les importations en 2003-2004 n'ont pas dépassé 0,9 Mt de blé tendre, 0,5Mt de blé dur, 0,9Mt de maïs et 0,3Mt d'orge.

L'essentiel de ces importations est effectué aujourd'hui par des opérateurs privés dont les 5 plus importants réalisent plus des 2/3.

L'Office national interprofessionnel des céréales et légumineuses (ONICEL), qui détenait auparavant le monopole des importations, n'intervient plus qu'à hauteur de 20% environ dans les importations de blé tendre.

En effet au terme d'une loi adoptée en 1995, a été établi au Maroc l'Office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses, ce texte régit en outre l'organisation du marché des céréales et légumineuses. L'Office est chargé de relever l'état



d'approvisionnement du pays en céréales, légumineuses et dérivés; il peut, afin de répondre à des situations exceptionnelles, procéder ou faire procéder, après consultation des parties concernées, à des achats et cessions, à des importations ainsi qu'à la détention, au transport et à la transformation des produits.

Composé paritairement de représentants de l'Etat et de certaines institutions professionnelles agricoles (telles les chambres d'agriculture, les unions de coopératives, de commerçants en céréales...), l'Office est un établissement public permettant de veiller au bon fonctionnement du marché céréalier. Si les principes

de liberté d'importation et d'exportation des céréales sont réaffirmés à l'article 24, l'article 11 énonce toutefois que les personnes physiques ou morales ne peuvent pratiquer le commerce des céréales qu'après avoir fait une déclaration d'existence devant l'Office, avant le début de toute activité. Cette déclaration doit indiquer quelles sont les opérations envisagées et comporte l'engagement souscrit de communiquer à l'Office, dans les formes précisées par ses

statuts, les opérations d'achat et de vente, tant sur le marché intérieur qu'extérieur. Les informations fournies individuellement à ce titre ne peuvent faire l'objet d'aucune communication de la part de l'Office, ses agents étant astreints au secret professionnel, et permettent de dresser des statistiques et de développer les données relatives au marché céréalier, constituant ainsi un système complet d'information.

La tutelle de l'Office est assurée par le Ministre chargé de l'Agriculture, sous réserve des pouvoirs et attributions dévolus au ministre chargé des finances. Le conseil d'administration de l'Office est présidé par le Premier ministre ou par l'autorité gouvernementale déléguée par lui à cet effet. Il comprend, notamment, les ministres chargés de l'intérieur, de la justice, des finances, de l'agriculture, des travaux publics, du commerce et de l'industrie, des transports, du commerce extérieur, le Directeur de la Caisse nationale du crédit agricole, les représentants de la Fédération des chambres d'agriculture, des unions de coopératives



de commercialisation des céréales et des légumineuses, des commerçants. Le conseil d'administration est investi de tous les pouvoirs et attributions nécessaires à l'administration de l'Office et notamment délibère sur la délégation de pouvoir de contrôle de la minoterie industrielle consentie à la Fédération nationale de la minoterie.

Une industrie de transformation ne fonctionnant qu'à 30% de son potentiel réel!

L'industrie de la première transformation des céréales compte un peu plus de 150 moulins et semouleries. Cet outil industriel d'une grande capacité d'écrasement ne fonctionne qu'à 50% de son potentiel. Il souffre du faible niveau de collecte des céréales dont une large proportion est utilisée pour la nourriture des animaux, écrasée par plus de 10 000 moulins artisanaux, autoconsommée ou vendue directement dans les souks.

Un quota de 1,2 Mt de blé tendre est destiné à la fabrication de 1Mt de Farine nationale de blé tendre (FNBT), subventionnée et destinée aux ménages les moins aisés. Le reliquat permet de produire la farine « de luxe », de meilleure qualité et dont le prix se situe en pratique entre 300 et 340 MAD/ql. Si certains industriels profitent aujourd'hui d'une augmentation régulière de la consommation de pâtes et de pain, la plupart souffrent des dysfonctionnements d'une filière encore très largement administrée et peu préparée à la concurrence.

La branche industrielle des fabricants de pâtes alimentaires et couscous au Maroc compte à ce jour (mars 2004) 16 unités opérationnelles qui totalisent une capacité de production annuelle de l'ordre de 170.000 tonnes dont la moitié est destinée à la production des pâtes alimentaires et l'autre moitié à la fabrication du couscous.

Le parc des lignes de production marocaines est relativement récent. En terme de capacités installées, 70% des chaînes ont moins de 10 ans d'âge ; un bon tiers de ces chaînes ont même été mises en service après l'an 2000. Celles-ci sont entièrement automatisées, équipées des dernières innovations et aptes à la télémaintenance. Les équipements périphériques et notamment le conditionnement ont été un peu négligés. Par ailleurs, la maintenance n'est pas partout égale et les installations sont exigües.

La production annuelle des industriels de la branche est évaluée à un peu plus de 55.000 tonnes de couscous et 45.000 tonnes de pâtes alimentaires dont un petit tonnage de pâtes longues. Ces données sont sans doute sous-évaluées.

Quoi qu'il en soit, le poids de la branche pâtes alimentaires et couscous (environ 150.000 tonnes en équivalent blés tendres et blés durs confondus) dans le panorama céréalier national, n'est pas déterminant.



**LA FÉDÉRATION NATIONALE DE LA MINOTERIE,
MAROC, ORGANISE LA 17^{ÈME} CONFÉRENCE
ANNUELLE DE L'ASSOCIATION INTERNATIONALE
DES OPÉRATEURS MEUNIER, DISTRICT MOYEN
ORIENT - AFRIQUE, DU 25 AU 28 SEPTEMBRE 2005
AU PALAIS DES CONGRÈS, MARRAKECH, MAROC**

Plus de 80 exposants ont confirmé leur participation au salon d'exposition organisé en marge de la 17^{ème} conférence ;
Plus de 600 participants sont attendus de la zone Moyen-Orient et d'Afrique ;
Evénement sponsorisé officiellement par :
Bühler Group, Australian Wheat Board, Us Wheat Associates, Canadian Wheat Board, Ocrim, Gbs, France Export Céréales, Ngca, Ugua, Satake, Ait/Groupe Soufflet, Alapola, Dam, Control Union.
Pour s'informer sur les modalités de participation, consultez notre site web : www.sommersakach.com ou contactez la Fédération Nationale de la Minoterie aux :

Tél. : +212 22 30 18 21 / +212 22 30 11 58
/ +212 22 30 73 29

E-mail : fnm@wanadoo.net.ma

Personne contact : M. Abdelatif Izem.
Adresse : angle bd Abou Majid Al Bahar et rue El Brihmi El Idrissi - Casablanca - Maroc



Perspectives de développement du secteur Céréaliier au Maroc: les actions de la Fédération Nationale de la Minoterie

Créée par le dahir du 22 février 1995, en remplacement de l'Association des patrons minotiers créée en 1934, la **Fédération Nationale de la Minoterie (FNM)** représente le secteur de la minoterie industrielle, acteur important du développement économique et garant de la sécurité alimentaire du pays. Sa principale mission consiste à concevoir et mettre en œuvre des actions afin que ses adhérents puissent faire face aux nouvelles exigences d'un marché qui tend de plus en plus à se libéraliser.

La Fédération a réalisé plusieurs projets qui ont pour but de promouvoir les investissements afin d'intensifier le potentiel économique du secteur et l'achèvement de sa libéralisation, mais aussi et surtout de participer à la concertation avec l'administration tutelle et assurer ainsi la mise à niveau des textes réglementaires et législatifs.

Elle mène également une politique de communication et de mise à niveau des unités du secteur, et œuvre pour le renforcement de la position nationale et internationale de la profession meunière et l'adaptation des formations aux exigences techniques et commerciales du secteur.

Des projets innovants pour un secteur en pleine mutation

Les multiples changements intervenus dans l'environnement national et international du secteur de la minoterie industrielle, ont conduit à une évolution des missions traditionnellement imparties à la FNM. D'un rôle de concertation, d'organisation et d'arbitrage, la FNM a évolué vers un rôle d'accompagnement et de promotion de la croissance du secteur à travers, entre autres, la mise en place de systèmes efficaces de contrôle et de promotion de la qualité, garante de la compétitivité du secteur, aussi bien sur le plan national qu'international.

A cet égard, La FNM a entamé un ambitieux programme visant à promouvoir la qualité au sein de ses instances, à travers la mise en place d'un système de management de la qualité selon la norme ISO 9001 version 2000, et l'accréditation de son laboratoire de contrôle sur la base de la norme marocaine ISO/CEI 17025. Ce programme concerne également les minoteries industrielles dans le cadre du projet de la promotion de l'auto contrôle visant l'allègement du poids du contrôle des autorités publiques et une grande responsabilisation des professionnels de la minoterie industrielle.

Ces projets bénéficiant du soutien financier de la Commission Européenne, devraient naturellement créer une dynamique globale d'amélioration de la qualité dans le secteur ainsi que la fiabilité des structures de contrôle qualité dans les unités industrielles.

La certification selon le référentiel ISO 9001 version 2000, le renforcement de ses structures permanentes par la mise en place d'un service qualité, ainsi que le processus d'accréditation du laboratoire d'essais et d'analyses technologiques selon la norme marocaine NM ISO/CEI 17025 permettront :

- > de garantir des services innovants, susceptibles de répondre à l'attente des opérateurs du secteur et de les accompagner dans leur processus de certification;
- > d'assurer aux professionnels de la filière, le contrôle qualité de leurs produits dans des délais raisonnables;
- > de présenter clairement avec tous les renseignements utiles, une interprétation technique fiable;
- > de fournir aux professionnels tous les renseignements complémentaires dont ils pourraient avoir besoin pour une meilleure interprétation des résultats des analyses effectuées;

> et si nécessaire des renseignements pédagogiques sur les essais et analyses technologiques, afin que les responsables contrôle qualité soient avertis des problèmes et des pièges d'interprétation possibles.

Par ailleurs, dans cette même logique de promotion d'une démarche qualité intégrée, la fédération a initié un projet d'auto contrôle en collaboration avec les professionnels et les administrations du secteur. Ce projet a pour but principal d'accompagner les entreprises du secteur meunier dans l'amélioration de la qualité de leurs produits afin qu'elles puissent répondre à la demande du marché devenu de plus en plus exigeant, mais également par la responsabilisation des professionnels. La FNM a réalisé un diagnostic auprès de 85 minoteries de blé tendre par l'intermédiaire de consultants engagés dans le cadre du programme européen d'appui aux associations professionnelles (PAAP). Ce diagnostic a débouché sur l'élaboration d'un référentiel d'auto-contrôle en concertation avec les autorités de tutelle et dont la particularité réside dans son adaptation au contexte spécifique de la minoterie industrielle dans son ensemble.

Des prestations adaptées aux besoins des opérateurs membres

Afin d'apporter un service plus complet et personnalisé, la fédération a engagé récemment une étude auprès des minoteries de blé tendre et de blé dur en activité. Cette étude a pour but de définir les attentes des membres en matière de services, de façon à les assister dans le soutien et le développement de leurs activités professionnelles. Elle devrait également être centrée sur l'analyse des services existants, l'identification des services attendus pouvant être matérialisés par des prestations payantes. Par conséquent, le consultant chargé de l'étude devrait émettre des recommandations sur le développement d'un portefeuille de services générateurs de revenus et à forte probabilité de succès. L'étude a été financée par la GTZ et l'ANPME, (Agence Nationale de la Petite et Moyenne Entreprise).

Participation à la réduction des carences en micronutriments

Dans le cadre de la stratégie nationale de lutte contre les carences en fer, la farine a été retenue comme véhicule pour l'enrichissement en micronutriments car elle constitue un élément essentiel de base dans l'alimentation des marocains. La Fédération Nationale de la Minoterie Industrielle s'est associée à cette lutte en aidant les professionnels de la minoterie industrielle à produire de la farine enrichie en fer et en vitamines et à assurer sa distribution sur le territoire national. Pour ce faire, la fédération a bénéficié de subventions dans le cadre du projet GAIN (Global Alliance for Improved Nutrition) en vue de pourvoir des activités de formation et d'assistance technique aux producteurs ayant déjà obtenu le logo et qui seront reconnus après enrichir la farine en fer et en vitamines. Cette subvention devrait également renforcer le dispositif de contrôle qualité garantissant la sécurité et le respect des normes d'adjonction du fer et vitamines.

IFIM : Un dispositif de suivi et de formation pour l'Industrie Meunière et les activités céréalières

La Fédération nationale de la minoterie a initié, grâce au soutien financier de l'US Wheat, (l'Institut de Formation de l'Industrie Meunière) l'IFIM. Réalisé selon des standards internationaux, cet institut unique en Afrique vise la formation de cadres moyens et techniciens spécialisés dans l'industrie meunière, l'assistance technique aux entreprises du secteur, la réalisation des analyses de laboratoire et la recherche appliquée. L'IFIM propose aussi des cycles et stages de formation au profit des techniciens meuniers d'Afrique et du Moyen-Orient.



M. Faouzi Oualar & M. Philippe Moreau

L'Office marocain de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (OFPPT) a aussi soutenu financièrement l'IFIM, mettant à disposition des formateurs experts spécialisés dans la meunerie et autres disciplines techniques ainsi que des ressources pour l'encadrement techno-pédagogique. L'appui technique de MEDA, intervenu dans le cadre des plans de formation sectorielle gérés par l'OFPPT, s'est matérialisé par l'envoi d'experts pour la réalisation d'une étude d'ingénierie menée pour la première fois dans le secteur de la minoterie, l'élaboration d'un catalogue de formation et la participation aux tournées régionales pour inscrire les minoteries au plan de formation sectorielle.

Cette intervention MEDA a permis de développer la formation continue dans le secteur et de générer des ressources financières supplémentaires à la FSM à travers la récupération des remboursements de l'OFPPT.

Une formation pour devenir technicien spécialisé en meunerie

L'Institut de Formation de l'Industrie Meunière assure en deux ans une formation initiale de technicien spécialisé en meunerie pour des candidats(és) de moins de 23 ans, titulaires d'un baccalauréat scientifique ou technique et qui ont été reçus à l'entretien de sélection devant un jury composé de formateurs experts et de professionnels meuniers.

En deux ans les candidats développent des aptitudes incontournables telles que le maintien en bon état de bâtiment et du matériel d'équipement, la responsabilité verticale, l'application des procédures et techniques d'appréciation de la qualité, le réglage des appareils et la surveillance, la conservation des matières premières et produits, la gestion des stocks et approvisionnements face aux contraintes de livraison, la sécurité de l'installation et du personnel ainsi que la stratégie des achats selon les qualités et les prix.

De nombreux modules de formation permettent de cumuler enseignement général et formations scientifiques, technologiques et appliquées.

Une formation continue pour développer les compétences du secteur

Face au renforcement croissant des exigences des marchés internes et externes, l'IFIM mise sur la formation continue comme principal levier de la mise à niveau du secteur de la minoterie industrielle pour renforcer les compétences techniques et de management du personnel meunier dans les principaux domaines de la meunerie (Technologie Meunière, Contrôles Qualité, Management de la Qualité, Formations managériales). L'institut dispense en outre des cycles de formations qualifiantes pour les employés du secteur de la minoterie industrielle et autres activités liées à la filière céréalière.



17^{ème} Conférence des Minotiers de l'Afrique et du Moyen-Orient du 28 au 25 Septembre 2005 à Marrakech

L'association des minotiers de l'Afrique et du Moyen Orient ou l'IAOM (Internationale Association of Operative Millers) a tenu sa 16^{ème} conférence annuelle à Téhéran en Iran du 5 au 8 octobre 2004, réunissant plus de 900 minotiers et consultants du secteur, majoritairement issus d'Iran et des différents pays d'Afrique et du Moyen Orient.

La 16^{ème} édition, organisée par la fédération des associations iraniennes des industries de minoterie a regroupé cultivateurs, commerçants de graines, fabricants et distributeurs d'équipement de fraisage et de stockage. Elle a permis de présenter les dernières technologies et innovations des industries du secteur, mais aussi selon les organisateurs, de se rencontrer entre professionnels dans un environnement amical et professionnel.

Venu en force, le Maroc a fait bonne impression avec sa délégation composée du président de la Fédération Nationale de la Minoterie, Mr Ahmed Bouaida, du Directeur de l'ONICL, Mr Abdellatif Guédira, et d'une délégation constituée par des opérateurs du secteur, et des principaux cadres de la fédération.

Les initiateurs de l'IAOM ont alors accordé au Maroc le privilège d'organiser la 17^{ème} conférence et Mr Bouaida, nommé président de l'IAOM pour un an, a prononcé le discours de clôture de la 16^{ème} conférence en réitérant la disposition de la Fédération à honorer ses engagements : l'organisation de la **17^{ème} conférence IAOM du 28 au 25 Septembre 2005 à Marrakech.**

Organisée pour la première fois au Maroc, la rencontre réunira la grande famille de fraisage des régions du Moyen-Orient et d'Afrique, constituant le plus grand marché mondial d'utilisateurs et de consommateurs de blé.



Cet événement international consacré à la meunerie et aux professionnels du secteur est l'occasion unique de rencontres, d'échanges d'informations, mais également d'évaluations des besoins du marché et de la formation technique.

L'Association Internationale des Minotiers (IAOM) fondée en 1896, est une organisation internationale, qui vise à améliorer le professionnalisme et les compétences de la profession meunière et des industries de transformations.



Contacts

TNM, la fédération nationale de la minoterie du Maroc,
M. Abdellatif IEM,
Al Bahar, 16, Bd. Abd. Moukhtar, Casablanca, Maroc
Téléphone : 0539 99 99 99

Tel : +212 22 30 15 01
+212 22 30 11 58
+212 22 30 73 89
+212 22 30 58 97

Fax : +212 22 30 55 51
+212 22 00 59 13

Email : iaom@wanadoo.net.ma

À l'heure où tout change au Maroc

C'est dans un domaine en pleine effervescence que vient s'inscrire la revue **Le Boulanger marocain**. Distribué tous les deux mois à plus de 5 000 exemplaires, ce magazine spécialisé s'adresse à tous les professionnels de la Boulangerie-pâtisserie et les glaciers.



Le boulanger marocain

LE JOURNAL DES PROFESSIONNELS DE LA BOULANGERIE - PÂTISSERIE



LE PAIN

un mélange parfait d'ingrédients simples

Créé en Juin 2014, le magazine se veut être un véritable point de vue des professionnels qui souhaitent mieux se connaître et évoluer. C'est pour cela que nous nous adressons à tous les professionnels à travers tout le territoire.

La profession du pain est-elle en crise ?

Il s'agit de répondre au simple fait d'être un professionnel de la boulangerie-pâtisserie. Pendant longtemps, la création d'un métier n'était pas un phénomène rare et c'était une vocation traditionnelle. Aujourd'hui, le pain, le boulanger, qui est de plus en plus jeune et forme plus ses formations techniques que de vivre. Il faut de répondre au client à une clientèle plus exigeante, plus vite d'être et donc les techniques modernes de boulangerie. En même temps, nous sommes confrontés au fait de produire plus d'articles de pain pour répondre au goût de qualité des produits de qualité et santé.

Avec ses valeurs d'authenticité et ses techniques adaptées, Le Boulanger marocain accompagne les boulangers et les métiers qui se font. Il est devenu le dialogue d'un secteur large dans le monde de la boulangerie-pâtisserie. Son action dans le passage qualitatif va de pair avec le développement de la professionnalisation au Maroc.

Le Boulanger marocain est donc un magazine de presse spécialisée à caractère gratuit et distribué par abonnement. Le fabricant de l'abonnement est à l'adresse ci-dessous.

Pour vos commandes et pour plus de renseignements contactez la rédaction au (00212) (0) 55 73 41 73

La SNA est devenue la référence pour la pâtisserie de qualité au Maroc

Pour la **SODERS**, filiale marocaine du Groupe Lesaffre, satisfaire ses clients ne se limite pas à leur fournir uniquement de la levure. Depuis maintenant 5 ans et grâce à sa division pâtisserie, SNA l'entreprise répond aux nombreuses demandes des boulangeries qui, de plus en plus, misent sur le domaine porteur de la pâtisserie.



Philippe MOLL, Directeur de la SNA - Kamel Ekawalemi RAHAL, Directeur du Groupe Bétel

Des produits pâtisseries de qualité

Avec sa gamme de produits Marguerite, la SNA se place leader de la vente des crèmes pâtisseries, des nappages et des fondants au Maroc. Ces produits connus mondialement font partie des meilleures ventes sur le marché très concurrentiel de la pâtisserie. Aujourd'hui, ce sont plus de 500 pâtisseries qui les utilisent dans tout le pays, au grand bonheur des papilles des clients qui ne reculent plus devant des produits de haute qualité.

Il faut savoir qu'au Maroc, la pâtisserie tout comme la boulangerie est en pleine expansion. Alors que la clientèle était habituée à des produits classiques, de qualité moyenne et à très bas prix, c'est une toute autre tendance qui émerge depuis ces dernières années. Face à un choix plus large et d'une toute autre qualité, les consommateurs ont changé leurs habitudes. Ils privilégient leur plaisir en achetant des produits de qualité.

Cette amélioration va de pair avec l'avènement de matériaux et d'ingrédients nouveaux sur le marché. Les pâtisseries marocaines sont désormais formés à la nouvelle

école. Ils exigent des outils précis pouvant répondre à leurs attentes. Forte de son expérience, la SNA développe de véritables partenariats avec des marques comme Demarle, pour les moules pâtisseries ; Matfer qui fabrique du petit matériel ; Ravifruit, pour les produits frais à base de fruits ; PCB Création, fabricant de décors en chocolat et bien d'autres encore pour répondre à cette nouvelle vague de pâtisseries.

Désormais de la glace

Vendre de la glace oui, mais l'une des meilleures! Lancée par la SNA en juin dernier à l'occasion du salon Crémat à Casablanca, les produits Fabbri rencontrent un grand succès dans ce pays chaud où la glace a une saison de vente importante. Marque italienne de renom, Fabbri, N°1 de la glace artisanale, existe depuis 1905.

Bientôt de la margarine

Et la SNA ne compte pas s'arrêter là puisqu'elle enrichira prochainement sa gamme en lançant une margarine haut de gamme. Pour la SNA, de la qualité, encore de la qualité... tout cela pour satisfaire des professionnels qui connaissent les retombées d'un tel investissement.

Interview de Melle Houda ELLEUCH, de la société Frigo Port

Frigo.port@topnet.tn

Quels produits ou services proposez-vous ?

Frigo Port est une entreprise agroalimentaire spécialisée dans la préparation, le traitement et la congélation des produits halieutiques frais et congelés tels que : Crevette, Seiche, Poulpe, Petits Poulpes, Sardine, et poissons frais.....

Les caractéristiques de la production proposée par la société Frigo Port sont principalement, la fraîcheur des produits et l'assurance qualité, notamment grâce à la mise en place d'un programme d'auto contrôle utilisant la démarche HACCP.

Vers quels pays désirez-vous développer vos exportations ?

Actuellement les produits Frigo Port sont exportés vers des pays d'Europe (Espagne, Italie, Grèce), le Canada, Sшыpper, l'Egypte et d'autres pays arabes. Et les futurs projets d'exportation envisagés par la société, visent à développer les ventes de ces produits sur les marchés espagnol, italien et canadien.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées sur les marchés vers lesquels vous exportez ?
Il est à noter que dans sa démarche d'exportation vers les pays arabes, Frigo Port, rencontre des difficultés liées aux certificats



Tereos et Cosumar en lice pour reprendre quatre sucreries publiques marocaines

Après une tentative infructueuse de cession en 2002, les quatre sucreries publiques (Suta, Sucrafor, Sorac et Sunabol) semblent cette fois-ci intéresser des repreneurs, certes peu nombreux mais importants. Selon une source au ministère du Commerce et de l'Industrie, ces repreneurs potentiels, qui ont répondu à l'appel d'offres, sont au nombre de deux : Cosumar, filiale du groupe QNA, et le français Tereos.



selon le calendrier prévu pour cette opération, l'adjudicataire sera connu dans les jours à venir et la cession devrait intervenir à la fin du mois courant, au plus tard début août. Aucune information n'est filtré à propos de la valorisation des quatre unités ni, bien sûr, des offres des candidats. Une chose est sûre, les sucreries à céder semblent avoir dépassé les difficultés dans lesquelles elles se débattaient par le passé, et les interventions de l'Etat au profit notamment de Suta et Sucrafor, au moyen de contrats programmés, y est évidemment pour beaucoup. Grâce aux augmentations de leur capital et aux investissements qu'elles ont pu réaliser, ces deux sucreries ont même commencé à rembourser avec les bénéfices. Question : est-ce que ces sucreries seront cédées en un seul lot ou chacune à part ? Les proches du dossier n'excluent aucune hypothèse, même si, économiquement, la cession en un seul lot ou deux de ces sociétés, paraît l'hypothèse la plus viable.

On imagine mal un acheteur se contentant de reprendre une ou deux de ces sociétés.

Cession probable des sucreries en un seul lot

En tout cas, sur le plan technique, le dossier est prêt, il reste aux pouvoirs publics à se prononcer. Un moment, la question de la libéralisation du secteur - qui attend toujours - paraissait être l'obstacle majeur pour la privatisation des quatre sucreries. Mais cet aspect du dossier est aujourd'hui dépassé. « On privatise d'abord, on libéralise par la suite », dit-on dans l'entourage du ministre des Finances.

Tereos, numéro un français du sucre

Avec 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2003, Tereos est le leader français du sucre et le numéro 2 dans le monde. Il emploie plus de 4 700 personnes en France, en République tchèque et au Brésil. Tereos produit dans 24 sites industriels (sucreries, raffineries, distilleries) du sucre de betterave, du sucre de canne et de l'alcool de canne.

Tunisie: Projet de gestion de l'environnement urbain et industriel Signature d'une convention de don avec l'Agence française de développement



M. Mohamed Nouri Jouini, ministre du Développement et de la Coopération internationale, et M. Joël Daligault, directeur du bureau de l'Agence française de développement (AFD), ont signé, le 10 Juillet à Tunis, une convention de don relatif au financement d'un projet de gestion de l'environnement industriel et urbain en Tunisie, en présence de M. Khalil Lajimi, secrétaire d'Etat auprès du ministre du Développement et de la Coopération internationale, chargé de la Coopération internationale et de l'Investissement extérieur, et M. Yves Aubin de la Messuzière, ambassadeur de France en Tunisie.

Coopération belgo-tunisienne Une chambre «Euromed Sud» à Charleroi



Une dizaine de chefs d'entreprises belges de la région de Charleroi, conduits par M. Samir Karoui, président de l'association «Relation belgo-tunisienne», viennent de mettre sur pied une chambre de commerce et d'industrie Euromed Sud appelée à développer des partenariats et des marchés «avec des pays en plein développement économique tels que la Tunisie, la Libye, le Maroc ou l'Algérie». Motivée par de «bonnes perspectives» d'exportation en direction des pays de la vie sud de la Méditerranée, notamment dans le domaine des technologies de pointe, la nouvelle chambre s'intéresse à développer des partenariats dans plusieurs secteurs tels que le génie civil, le tourisme, l'agriculture...

Coopération Tuniso-Française



La Chambre de commerce et d'industrie de Sète-
Frontignan-Mèze.



La Chambre de commerce et d'industrie de Tunisie

Signature d'une convention entre deux chambres de commerce.

A l'occasion du 7e forum de l'investissement de Carthage, qui vient d'avoir lieu à Tunis, une convention a été signée par M. Jilani Ben Mbarek, président de la Chambre de commerce et d'industrie de Tunisie, et M. Michel Mateu, président de la Chambre de commerce et d'industrie de Sète-Frontignan-Mèze.

Très Présent en Algérie



Luxber S.L. est une entreprise espagnole fabriquant des machines pour la transformation du plastique, plus précisément pour la fabrication de corps creux. Le siège et l'usine se trouvent à Ibi, à 30 km d'Alicante. L'entreprise dispose en Colombie depuis 3 ans d'un bureau de liaison pour l'Amérique Latine en Colombie afin de pouvoir promouvoir ses machines.

Agrolinea : Parlez-vous de Luxber ?

Luxber S.L. est une entreprise espagnole fabriquant des machines pour la transformation du plastique et plus précisément la fabrication de corps creux. Son siège et l'usine se trouvent à Ibi, à 30 km d'Alicante. L'entreprise dispose depuis 3 ans afin pour l'Amérique Latine, d'un bureau de liaison en Colombie, pour la promotion de ses machines.

Agrolinea : Votre société existe depuis ?

Luxber a été fondée en 1973. C'était au début une société familiale pour la fabrication de pièces. Luxber a lancé, à partir de 1975 sa première machine d'extrusion-soufflage, modèle COMAQ. En 1986, Luxber est devenue une société à responsabilité limitée. Dès lors, le développement de l'entreprise est devenu régulier et constant.

Agrolinea : Quels produits proposez-vous ?

Luxber propose une vaste gamme de machines pour la transformation de plastique, en particulier pour la fabrication d'emballages. Notre gamme de production de compose :

- D'équipes d'extrusion-soufflage pour PE, PP, PC, PVC jusqu'à 500 litres.
- D'équipes d'injection-soufflage biorienté de PET jusqu'à 8 litres.
- De souffleuses de préformes de PET de 1, 2, 3 ou 4 cavités.
- De machines d'injection thermo-plastiques jusqu'à 3000 tonnes.
- De broyeurs.
- De moules de soufflage et d'injection.
- De périphériques et accessoires pour l'industrie du plastique.

Agrolinea : Utilisez-vous une technique ou un procédé particulier ?

Nous fabriquons, sur commande seulement, nos machines pour la transformation du plastique à base des procédés d'extrusion-soufflage et d'injection-soufflage, et cela pour minimiser le prix de revient de l'emballage pour nos clients. Nous utilisons des technologies

comme CAD-CAM, CNC, etc. et nous comptons sur des recherches suffisamment performantes pour continuer notre développement. Il faut dire que, jusqu'à maintenant, celui-ci s'est toujours inscrit dans le cadre des tendances des marchés nationaux et internationaux en matière d'innovation.

Agrolinea : Quelles sont vos parts de marchés localement ?

Luxber est le 2ème fabricant espagnol de machines pour la transformation du plastique destiné à l'emballage soit en PEHD, en PP ou PET. Entre 30 et 40% des ventes sont réalisées sur le marché espagnol.

Agrolinea : Vous présentez sur la zone Maghreb ?

Oui depuis 1991.

Agrolinea : Sur quel pays du Maghreb êtes-vous le plus opérationnel ?

L'Algérie.

Agrolinea : Pourquoi ce pays ?

Sa proximité avec l'Espagne et sa croissance sont des facteurs déterminants.

Agrolinea : Quelles opportunités offre ce pays ?

C'est un marché où tout est à faire en matière de renouvellement des équipements. De plus, la politique algérienne encourage la création de nouvelles sociétés (crédits APSI, ANSEG) par les jeunes algériens. En général, en Algérie nos clients veulent les technologies les plus modernes, avec le minimum de main-d'œuvre possible.

Agrolinea : Et le Maroc ?

La main-d'œuvre au Maroc est moins chère qu'en Algérie, la tendance marocaine est donc d'acheter des machines semi-automatiques.

Agrolinea : Les autres pays méditerranéens ?

La Libye n'importe que des produits finis. C'est un marché "flou" | on ne sait pas trop à quoi s'attendre. Le marché tunisien est un marché sûr, contrôlé par l'Etat qui privilégie l'implantation d'entreprises étrangères et cherche des partenariats pour créer des emplois.

Agrolinea : Des actions de prospection sur le marché libyen ?

Oui lors d'une foire multi-sectorielle.

Agrolinea : Un programme de développement sur les marchés du Maghreb ?

Nous étudions actuellement un projet de création de Luxber en Algérie qui va représenter Luxber au Maghreb.

Agrolinea : Quelles difficultés rencontrez-vous dans vos démarches à l'export ?

Nos clients ont des grands problèmes administratifs, de communication et de financement.

Agrolinea : Participez-vous aux rencontres et salons professionnels ?

Oui nous participons notamment aux divers salons de l'Emballage (France, Italie, Allemagne, Algérie, Maroc...) et nous sommes présents chaque année à la Foire Internationale d'Alger.

Agrolinea : Que diriez-vous d'un forum agro Euro-Méditerranéen ?

Cela sonne bien, mais il faut voir quand et où vous souhaiteriez le faire.

LUXBER S.L.
Avda. Azaña, 24-08
03440 IBI
(ALICANTE - ESPAÑA)
Tel. +34 965 55 40 00
Fax. +34 965 55 39 61
Web: www.luxber.com
E-mail: luxber@luxber.com

Cérémonie de Signatures des partenariats FRCA / ESCAIA

Ce 30 mai 2005, s'est déroulée dans l'Amphithéâtre Agropolis International de Montpellier, la cérémonie de signature des partenariats entre la Fédération régionale de la coopération agricole Languedoc-Roussillon (FRCA LR) et l'École supérieure de coopération agricole et des industries alimentaires (ESCAIA). Cette coopération permet ainsi à l'ESCAIA, installée à Montpellier depuis 2000, de devenir centre national de formation des futurs responsables d'entreprises et de groupes coopératifs.

Agrologne était présent pour vous, et a interrogé les principaux intéressés.

par Emmanuel Day



Maryse ARDITI (Vice Présidente de la Région LR Septimanie)

Agrologne : Existe-t-il un programme de développement ou d'exportation de ce type de formation sur l'arc méditerranéen ?

Maryse ARDITI : Pour l'instant, la nouvelle équipe de la région vient d'arriver et elle est en train de réorganiser toute sa formation. Elle n'a pas pour l'instant d'aide à des formations à l'exportation, mais je pense que cela pourrait s'envisager en liaison avec le côté international. Il faudrait voir quelles sont les aides ou les soutiens qu'on pourrait réellement apporter au pays du Maghreb et à la rive sud de cette méditerranée. Mais d'ores et déjà, sur une formation comme l'ESCAIA, qui va être une formation complètement internationale, on peut imaginer que des personnes viennent ici se former, sans pour autant payer de frais de formation.

Agrologne : Concernant la formation, quels sont les programmes et les nouveaux dispositifs mis en place par la région ?

Maryse ARDITI : La direction du développement économique est en train de réfléchir au contrat d'objectif, en particulier avec la branche agroalimentaire. Nous diagnostiquons toutes les branches, notamment sur le plan économique : quel type de développement, dans quelle direction veut-on aller, pour faire quoi, vers quel produit.

Et nous à la formation, on a besoin de savoir quel type d'emploi et donc quel type de formation, pour que dans 3 ou 4 ans, le marché du travail trouve sur le marché, les

gens formés correspondant aux nouveaux besoins qu'ils sont en train de faire émerger. En tout cas, je sais qu'en ce qui concerne l'agroalimentaire le développement économique a déjà un peu d'avance.



M. Jean HUILLET - Président du FRCA

Agrologne : Quelle est le mobile de ce partenariat ?

M. Jean HUILLET : L'idée de base, c'est que nous avons besoin impérativement d'une grande école de la coopération, qui intervienne sur l'ensemble des formations, à la disposition des différents publics du monde coopératif. Pourquoi, parce que la coopération est un monde excessivement important, et il peut être une alternative au libéralisme que nous connaissons et il est donc impératif que les gens se forment. Donc quand il a été question de l'avenir de l'ESCAIA, nous avons instantanément répondu présent.

Agrologne : Existe-t-il un programme de développement ou d'exportation de ce type de formation sur l'arc méditerranéen ?

M. Jean HUILLET : Oui, nous sommes en contact avec plusieurs pays du Maghreb : Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, et certainement d'autres pays que j'oublie. Pour l'instant, les étudiants viennent à Montpellier pour se former, mais nous avons un projet, réussira-t-il ou pas, de créer une antenne de l'ESCAIA à Alger. Pour que les gens puissent se former directement sur place, car pour nous le développement de ces pays la passe par une maîtrise de la formation, des cadres, qu'ils soient politiques ou administratifs.

Agrologne : Vous avez toujours été partenaire des rencontres méditerranéennes de l'agroalimentaire, qu'avez-vous à nous dire sur le réseau en ligne qui vient d'être lancé ?

M. Jean HUILLET : J'ai peu de connaissances concernant le sujet, car c'est un terrain sur lequel je n'ai pas beaucoup de maîtrise personnelle, mais l'ensemble de mes services y sont, et effectivement à partir du moment où c'est un moyen supplémentaire de fidéliser les contacts politico-économiques avec les pays de la méditerranée, je ne peux que pousser ma structure à développer ces réseaux.

L'OFPPT parie sur l'avenir de la formation professionnelle



Avec un budget de 65,6 millions d'euros (750 MDH), l'Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail - OFPPT s'apprête à lancer le programme MEDA II, qui sera un programme d'appui à la formation professionnelle dans les secteurs du tourisme, du textile et des NTIC. Ce programme, assuré par l'OFPTT va permettre de mieux satisfaire les besoins en compétences des entreprises marocaines.

Les programmes MEDA II

Depuis près de 27 ans, la mission de l'OFPTT s'est en effet considérablement élargie, incluant désormais dans son champ d'action la formation des salariés et la promotion de l'emploi et s'ouvrant sur des expériences étrangères. Une mission qui s'inscrit dans la volonté de compétitivité du Maroc sur la scène internationale.

Selon Larbi Bencheikh, DG de l'OFPTT, les montants engagés à ce jour pour le programme MEDA I s'élèvent à 35,5 millions d'euros, soit 94,5 %, et le paiement traité par l'office à 29,7 millions d'euros (84,1 %). Même s'il y a encore le temps, puisque la date de clôture du paiement est prévue pour fin 2006, M. Bencheikh assure que tout sera achevé dans les mois qui viennent. Mieux encore : le programme Meda II d'appui à la formation professionnelle dans les secteurs du tourisme, du textile et des NTIC, d'un montant de 65,6 millions d'euros, est déjà à un stade bien avancé en termes de préparation, de sorte que les différents contrats (assistance technique, acquisition d'équipements...) seront bientôt conclus : c'est-à-dire avant la date prévue dans la convention, soit le 31 décembre 2005.

Textile, tourisme et NTIC en sont les bénéficiaires

Quand on sait qu'ailleurs, les programmes Meda atteignent péniblement 20 à 25% de réalisation, le travail de l'OFPTT mérite d'être mis en évidence, car ce sont les entreprises marocaines qui en profitent, elles qui sont durement confrontées à la concurrence internationale. Et c'est d'ailleurs pour relever ce défi que, sous l'impulsion des pouvoirs publics, l'OFPTT a mis en place un plan d'action en vue de former 400 000 jeunes à l'horizon 2007/2008.

D'ores et déjà, le nombre d'établissements a crû de 18% en passant de 185 en 2002 à 218 en 2005. L'effectif des stagiaires a tout simplement doublé sur la même période (de 57 581 à 104 000) et, dans le même temps, l'effectif du personnel, au lieu d'augmenter corrélativement, a au contraire baissé. En langage moderne, cela s'appelle de la bonne gouvernance. Grâce aux économies réalisées sur toutes les rubriques et qui se chiffrent à 792,7 MDH, l'office a pu transférer du budget de fonctionnement vers le budget d'investissement un montant de 170 MDH.



OFPPT : Un nouveau complexe de formation

Un complexe de formation dédié aux secteurs de l'agroalimentaire et de la plasturgie créé par l'OFPTT en plein cœur de la zone industrielle de Aïn Sebaâ, a été inauguré le 28 juillet dernier. Répondre aux besoins en ressources qualifiées de l'agroalimentaire et de la plasturgie est la raison principale qui a présidé à la création de ce complexe, indique un communiqué de l'OFPTT. Cet institut, qui a coûté 110 millions de DH, a été financé par l'OFPTT (terrain et construction) et l'Agence française de développement pour le côté assistance technique et équipements.

> TOUTE LA FILIÈRE ALIMENTAIRE ...À PORTÉE DE MAIN ! <

Économie et Politique agricole

- Agra Presse Hebdo**
La référence des décideurs agricoles
- Agra Fil**
L'alerte quotidienne par fax
- Agra Europe**
L'hebdo de l'Europe agricole
- Agra Valor**
Les nouvelles valorisations de l'agriculture et de la forêt (mensuel)



Nouvelle formule

Marchés Agricoles

- Les Marchés**
Le seul quotidien français de l'agriculture, de l'industrie et du commerce agroalimentaires
- La Dépêche**
L'hebdo de la filière grains, produits du sol, alimentation et productions animales, et son supplément trimestriel
- FLD**
Le seul hebdomadaire de la filière Fruits & Légumes, et son magazine mensuel



Industrie alimentaire et Distribution

- Agra Alimentation**
L'hebdo de référence des dirigeants des IAA
- Agra Alimentation Flash**
L'actualité des IAA en bref (fax hebdo)
- RVI** Le mensuel de référence de la filière vinicole
- VSB La 1^{re} lettre hebdo de la filière "Vins et Spiritueux"**
- Viande Magazine**
Le trimestriel des acteurs de la filière
- Points de Vente**
Le magazine des magasins alimentaires, pour les professionnels de la distribution et du commerce
- Valeurs Boulangères**
Le 1^{er} "magazine-plaisir" de la filière Boulangerie Viennoiserie Pâtisserie (trimestriel)



NOUVEAU

JE SOUHAITE RECEVOIR UN EXEMPLAIRE GRATUIT DES PUBLICATIONS COCHÉES CI-DESSUS

Nom Prénoms

Société Fonction Secteur d'activité

Adresse

Code postal Ville Pays

Tél. Fax email

Date : Signature obligatoire :

Bulletin à renvoyer par fax à Frédérique Carton au 01 42 74 28 95 (email : marketing@siac.fr) ou par courrier à :
ABC - Service Diffusion - 84 bd Sébastopol - 75003 Paris - France - Tél. 01 42 74 28 00 - www.siac.fr

GIAC a votre disposition pour la mise à niveau de votre entreprise



Dans le cadre du développement de la formation en cours d'emploi, les pouvoirs publics ont mis en place un mécanisme qui vise l'identification et l'expression de la demande en formation continue. Ce mécanisme qui s'inscrit dans le cadre du projet global d'appui au secteur privé au Maroc porte sur la création de Groupements Interprofessionnels d'Aide au Conseil (GIAC) qui sont des associations régies par le Dahir de 1958.

Les GIAC, constitués par des associations et fédérations professionnelles dans les différents secteurs, sont un outil visant la sensibilisation des entreprises à l'importance de la formation continue comme facteur de productivité et de compétitivité. Des études ont en effet démontré que la productivité des entreprises qui forment leur personnel est en moyenne supérieure de plus de 1/3 à celle des entreprises qui n'investissent pas dans la formation.

Les GIAC ont pour rôle:

- > d'informer et d'orienter les entreprises adhérentes, notamment dans le sujet de l'identification de leurs besoins en compétences ;
- > d'apporter l'aide nécessaire aux entreprises dans l'élaboration de leurs demandes en financement ;
- > de rembourser les frais de l'étude stratégique jusqu'à concurrence de 80% sur la base d'un contrat entre l'entreprise et le GIAC, signé avant l'intervention du Cabinet Conseil.

Critères d'éligibilité et de sélection

Les entreprises répondant aux critères suivants peuvent bénéficier de l'appui des GIAC :

- > structure juridique :
 - les entreprises privées enregistrées auprès d'une chambre ou organisation professionnelle ;
- > lieu d'opérations :
 - les unités industrielles, commerciales et de services opérant au Maroc ;
- > Taxes :
 - les entreprises assujetties à la taxe de la formation professionnelle ;

La sélection des demandes de financement s'opère selon les priorités suivantes :

- > les entreprises ayant un projet de développement créateur d'emploi, lié à l'exportation (soit directement, soit par la sous-traitance) ou lié à des investissements technologiques et / ou de mise aux normes ;
- > les PME / PMI (moins de 100 salariés)
- > les entreprises ayant plus de 100 salariés et disposant d'une structure « GESTION DES RESSOURCES HUMAINES » ou envisageant, dans le cadre du projet de développement, de mettre en place une telle structure.

Démarche à suivre

1. Contactez le GIAC qui correspond à votre secteur d'activité ;
2. Présentez une demande d'adhésion au GIAC choisi ;
3. Obtenez une proposition d'un cabinet conseil portant sur l'expertise souhaitée. Le cabinet conseil doit être externe à l'entreprise et n'avoir aucun lien organique avec celle-ci. Le GIAC peut vous fournir une liste de cabinets conseils.

4. Présentez un dossier comprenant les pièces suivantes : une fiche de présentation de votre entreprise selon le modèle fourni ; la proposition du cabinet conseil ; une attestation d'affiliation à la CNSS ; et une attestation délivrée depuis moins d'un an par le percepteur certifiant que l'entreprise est en situation fiscale régulière (ou éventuellement une copie de l'accord signé avec le fisc) ;

5. Signez le contrat du GIAC ;

6. Une fois l'expertise terminée, vous présentez au GIAC le rapport de l'étude et le justificatif de paiement du cabinet conseil ;

7. Le GIAC vous rembourse suivant les termes du contrat et délivre une attestation à qui de droit en vue d'une demande éventuelle de remboursement des frais de l'ingénierie de formation dans le cadre du système des Contrats Spéciaux de Formation.



ALIMENTEZ VOS PROJETS



GIAC T
 25, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI
 Casablanca
 Tél : 33 02 37 92 41 35
GIAC Technologies
 10, RUE EL KHAYMA, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI
 Casablanca
 Tél : 33 02 37 92 41 35
GIAC ETR
 10, RUE EL KHAYMA, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI
 Casablanca
 Tél : 33 02 37 92 41 35
GIAC Pêche
 10, RUE EL KHAYMA, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI
 Casablanca
 Tél : 33 02 37 92 41 35
GIAC Marine
 10, RUE EL KHAYMA, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI
 Casablanca
 Tél : 33 02 37 92 41 35
 Pour toute autre information contactez
 l'Association des Groupements Interprofessionnels
 d'Aide au Conseil et de Formation Professionnelle
 10, RUE EL KHAYMA, BOULEVARD EL MANSOURI, BOULEVARD EL MANSOURI
 Casablanca
 Tél : 33 02 37 92 41 35

Rapprochement entre le Maroc et la FEMIP ?

La Facilité Euro-Méditerranéenne d'Investissement et de Partenariat (FEMIP) opte pour le financement d'investissements destinés à développer le secteur privé et les infrastructures socio-économiques des dix pays partenaires méditerranéens. L'organisme veut relever les défis de la modernisation économique et sociale et les défis du renforcement de l'intégration régionale des pays partenaires, dans le cadre de la création d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne d'ici 2010.

La FEMIP permet aux entreprises d'avoir accès à des produits financiers difficiles à obtenir : financements avec partage des risques, prêts à long terme, capital-risque, financement d'assistance technique, avec une priorité mise sur le financement d'initiatives du secteur privé, et plus particulièrement sur l'investissement étranger direct et sur les opérations relevant du secteur privé local. La FEMIP soutient également des projets dans le secteur social, (santé, éducation et protection de l'environnement), leur objectif étant de favoriser la stabilité sociale et de promouvoir des investissements productifs dans les pays partenaires méditerranéens.

À travers la FEMIP, la Banque européenne d'investissement (BEI) renforce la coopération européenne au niveau du bassin méditerranéen, avec un volume annuel de 2 milliards d'EUR d'investissements destinés à soutenir le potentiel de développement et le processus de libéralisation économique des pays partenaires.

Le Fonds d'assistance technique de la FEMIP créé en 2003 pour renforcer le soutien apporté par la BEI aux pays méditerranéens partenaires, dispose d'un budget de 105 millions d'EUR pour aider à la concrétisation de projets d'investissement dans la région méditerranéenne.

Le rapprochement entre le Maroc et la FEMIP se concrétise par l'inauguration par le ministre des Finances et de la Privatisation, Fathallah Qualulou, et le président de la Banque européenne d'investissement (BEI), Philippe Maystadt, d'un Bureau de représentation de la FEMIP à Rabat le 18 juin dernier. Après celui de Caire et de Tunis, celui du Maroc fut le troisième installé par la BEI dans les pays partenaires méditerranéens (PPM).

« Aider à la mise en œuvre de l'assistance technique, contribuer au bon déroulement des projets » tels sont les objectifs du bureau de la BEI au Maroc.

Le Président M. Maystadt de la BEI et le Vice-président en charge de la FEMIP, M. Philippe de Fontaine Vive ont à l'occasion de cette inauguration signé des prêts d'un total de 130 millions d'euros pour des investissements intéressants dans les transports au Maroc. La délégation de la Banque a également conduit une série d'entretiens avec M. Driss Jettou, Premier Ministre. Les plus hautes autorités marocaines et de la BEI ont ainsi pu dresser le bilan des activités de la FEMIP, presque 3 ans après son lancement officiel à Barcelone, le 18 octobre 2002 et au sein de laquelle le Maroc tient une place de premier rang.

Le Président Maystadt a déclaré : « Les résultats atteints par la FEMIP vont dans le sens des souhaits exprimés par l'Union et par les Pays partenaires méditerranéens. Malgré un environnement difficile, nous avons accru la part de nos prêts directement consacrés au financement des entreprises privées, l'objectif prioritaire de la FEMIP ».

Le Bureau de représentation de la FEMIP à Rabat a pour mission d'assurer la coordination locale avec les Autorités marocaines, le secteur bancaire et les entreprises notamment pour faciliter l'identification de nouveaux projets et mieux accompagner le secteur privé; le Bureau a également pour responsabilité d'aider à la mise en œuvre de l'assistance technique et de contribuer au bon déroulement des projets. La représentation de la Banque est placée sous la responsabilité de M. René Perez.



Le ministre des Finances et de la Privatisation, Fathallah Qualulou et le président de la Banque européenne d'investissement (BEI), Philippe Maystadt.

Pour sa part, M. de Fontaine Vive a affirmé que: «Le Bureau de Rabat ainsi que la réunion au Maroc du Comité Ministériel FEMIP, concrétisent l'exceptionnelle éminente entre le Royaume du Maroc et la FEMIP. Ce nouveau bureau dans un pays partenaire illustre notre volonté d'être plus proche des réalités de terrain et d'intensifier notre partenariat avec les autorités méditerranéennes comme nous le faisons déjà avec les comités ministériels et les réunions d'experts. Les financements FEMIP dépassent désormais 2 milliards d'euros par an mais notre ambition nouvelle est d'accroître la qualité des concours au secteur privé pour mieux partager les risques et mieux soutenir les opportunités de création.»

130 millions d'euros, pour le financement d'infrastructures routières au Maroc :

70 millions d'euros en faveur de la Société nationale des autoroutes du Maroc (ADM) pour la construction du tronçon Settat-Marrakech

Cela va permettre d'achever l'autoroute reliant Marrakech à Tanger en passant par Casablanca et Rabat. Co-financé par des fonds arabes, cet axe de transport régional permet l'interconnexion des différents pôles de croissance majeurs du pays et l'accès avec les pays voisins. Il s'inscrit dans le Schéma autoroutier de l'État qui en a fait l'une de ses priorités nationales, et prévoit la réalisation de 1500 km d'autoroutes à l'horizon de l'an 2010, afin d'améliorer les flux nationaux et internationaux de voyageurs et de marchandises, et de contribuer ainsi au développement de l'économie nationale.

Avec ce cinquième prêt en faveur de ADM, le financement total de la FEMIP pour le secteur autoroutier au Maroc s'élève à 445 millions d'euros depuis 1995.

60 millions d'euros pour la Caisse de financement routier (CFR) du Maroc pour les travaux d'amélioration de 2 290 Km de routes rurales.

L'amélioration continue des infrastructures rurales est indispensable au développement harmonieux et équilibré du territoire marocain. Les routes rurales assurent une desserte en profondeur du pays permettant le désenclavement de régions entières à vocation essentiellement agricole. Le projet devrait grandement contribuer au développement économique et social du pays dans la mesure où il va assurer un meilleur accès à la scolarisation, aux soins de santé, et aux différents centres économiques locaux à des populations marocaines se situant généralement dans des zones enclavées en milieu rural. Le projet favorisera aussi des économies de coûts de transports et l'amélioration de la productivité (notamment pour les activités agricoles).

5ème édition du Comité ministériel de la FEMIP déjà des contacts entre patronat marocain ...

Dans les conclusions de la 5ème édition du Comité ministériel de la FEMIP, M. Maystadt a indiqué que des contacts ont déjà été établis avec le patronat marocain et que deux banques marocaines sont déjà cooptées pour promouvoir des lignes de crédits sans la garantie de l'Etat.

Pour sa part, le vice-président de la BEI en charge de la FEMIP, Philippe de Fontaine Vive, a aussi indiqué que son institution allait tout mettre en œuvre pour faciliter davantage l'accès aux financements de la FEMIP, notamment en faveur des PEM/PMI des pays partenaires méditerranéens de l'Union européenne.

Il a ajouté que parmi les autres orientations qui ont fait l'objet d'une volonté exprimée de la part du comité ministériel, il y a aussi celle de faciliter le développement des entreprises dans les pays partenaires méditerranéens de l'UE, y compris en leur permettant un accès à des financements en monnaie locale.



Le Crédit Agricole réoriente sa stratégie

L'agriculteur est désormais géré comme une entreprise. Il bénéficie d'un crédit global sur cinq ans destiné à financer l'investissement et l'exploitation. Objectif à court terme, récupérer 100 000 clients.

Le Crédit Agricole, après avoir revu sa copie et élaboré une nouvelle stratégie, est passé à la phase d'exécution. Un travail de fond est aujourd'hui finalisé dans deux directions pour ce qui est du business avec les agriculteurs : assainir la situation actuelle et revoir le produit à l'adresse de cette clientèle.

D'abord, la banque a compris que continuer à poursuivre la partie insolvable de sa clientèle en nourrissant l'idée d'être payée un jour est une chimère. C'est ainsi qu'elle a tout simplement renoncé à la dette sur 100 000 agriculteurs. Ces derniers présentent globalement un profil commun : ils possèdent une exploitation de moins de 20 hectares et doivent à la banque, en moyenne, 30 000 DH et leur débit, au départ une somme modeste, s'est gonflé par les intérêts de retard et de report. L'ensemble de l'opération coûtera au Crédit Agricole 3 milliards de DH, dont un milliard pris en charge par l'Etat.

Le potentiel de clientèle non encore touchée est estimé à 330 000 exploitations. Cette opération qui a concerné, en grande partie, les crédits consolidés en 2000, était annoncée et ce n'est qu'à la mi-juin que la mesure a été validée après son approbation par le conseil de surveillance de l'institution. Désormais, le Crédit Agricole s'est débarrassé de la gestion d'un dossier épineux, que les politiques lui avaient légué plusieurs décennies auparavant.

Concernant le produit lui-même, la banque a réalisé que, pour financer l'agriculteur, il faut le considérer comme une entreprise. Auparavant, l'exploitant agricole approchait sa banque, en plusieurs temps et selon la nature de l'opération qu'il voulait financer. Ainsi, il demandait un crédit pour entamer la campagne, un deuxième pour l'achat du bétail ou encore un autre pour financer l'achat d'aliments du bétail. Aujourd'hui, une telle démarche est abandonnée et l'agriculteur doit ficeler un dossier global, comprenant un crédit revolving sur cinq années.

Pourquoi un crédit global et pourquoi une période de cinq ans ?

Un crédit global parce que l'exploitation est perçue comme une entité économique, selon, par exemple, la nature de la culture et des activités d'appoint comme l'élevage, dans ses différentes formes, avec des besoins sur une durée donnée. Le choix d'une période de cinq années, lui, s'explique par des données statistiques. En effet, le Crédit Agricole a établi que, sur les 48 dernières années, sur cinq années consécutives, deux campagnes sont jugées bonnes, deux autres mauvaises et la cinquième est généralement « mi-figue mi-raisin ». C'est sur cette base qu'est désormais conçu le produit destiné aux agriculteurs. D'une part, le financement de l'agriculteur est perçu comme une opération d'une activité économique qui se situe sur une durée, et, de l'autre, l'aléa climatique est intégré dans la donne. Mieux encore, le crédit est géré en compte courant, évitant les frais de retard et excluant toute poursuite. Le tout en un dossier unique, plus flexible et renouvelable.

Pour accompagner cette nouvelle approche, l'activité de conseil est renforcée. Pour ce faire, 240 chargés de clientèle ont suivi une formation appropriée. Et puis le producteur de céréales, notamment, se voit proposer des formules de reconversion dans des cultures plus rentables et moins consommatrices d'eau, comme l'olivier, le caroubier ou encore le cactus...

Enfin, l'autre cheval de bataille pour la banque est l'accompagnement dans le financement de la mécanisation, le pays marquant un retard notoire sur la question.

AgroLigne

L'essentiel de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire

www.agroligne.com



Activant à l'international,
présent localement

L'info en continu sur notre site Internet www.agroligne.com

Agroligne

Une revue destinée aux professionnels de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

Transformateurs, Distributeurs,
Agriculteurs, Scientifiques ...

Abonnez-vous !



1800

11 numéros
pour 74 Euros H.T.

A retourner par fax au + 33 (0) 4 67 65 22 12

Enseigne / Société :

Nom : Prénom :

Fonction :

Adresse et BP :

Code Postal : Ville :

Pays :

Tél. : Fax :

E-Mail :

TNS COMMUNICATION

27 place d'Aguesseau - 34000 Montpellier - France

Tel. : +33 (0) 4 67 65 03 39

Fax : +33 (0) 4 67 65 22 12

Maroc - Tél./Fax : +212 22 48 62 68

TNS
O

Gelagri

Légumes pour potage à la provençale :
en avant pour la soupe des 4 saisons !!!



Été comme hiver, au printemps et à l'automne, il est maintenant possible de déguster chauds ou froids tous les jours de l'année, des potages à la provençale: grâce au nouveau mélange de légumes surgelés à mixer.

L'innovation de l'entreprise **Gelagri Bretagne**, remarquée au SIAL 2004, vient de la recette, mais surtout de la double utilisation qui peut être faite de ce produit : en potage ou en minestrone.

Ces morceaux de légumes garantissent un gain de temps dans la préparation de mets culinaires. Son positionnement marketing en fait par ailleurs un produit phare des grandes et moyennes surfaces... à retrouver au rayon surgelés !

|| Plus d'infos || mail@gelagri-bretagne.com

Emballage



Fini les bonbons qui s'échappent à l'ouverture du sachet !
L'usine Alfred Giesser propose aujourd'hui un système d'ouverture facile.

Avez vous déjà fait l'expérience de chercher désespérément à ouvrir un paquet de bonbons jusqu'à ce que d'un coup le sachet s'ouvre et qu'il laisse dans la fureur du geste, tous les nounours du paquet s'écraser par terre... ? Il semblerait que chacun ait pu vivre ce genre de situation avec des bonbons ou autre, mais où un sachet plastique refusait tout simplement de s'ouvrir...

La raison est simple : les sachets sont fermés par deux lignes de dents superposées qui sont censées permettre un point déterminé pour l'ouverture du sachet. Dans la plupart des cas, ces lignes dentelées sont mal découpées.

Aujourd'hui, il est nécessaire de recourir au plus grand savoir-faire et à la plus grande précision au cours de la production pour obtenir des sachets de nounours faciles à ouvrir. C'est justement ce savoir-faire et cette précision que l'usine Alfred Giesser propose dans ces équipements de découpe. Il est alors évident que les nounours ne finiront plus par terre mais bien dans votre estomac.

L'aspartame serait-il dangereux ?



L'aspartame, utilisé pour donner une saveur sucrée à plus de 6000 produits allégés dans le monde, s'avère cancérigène chez le rat, selon une étude scientifique italienne qui pourrait conduire à réévaluer les risques liés à cet édulcorant.

L'aspartame a été découvert en 1965 et commercialisé aux États-Unis depuis 1974 et en France depuis 1988. Il remplace le sucre dans de nombreuses boissons, bonbons, desserts dits "light", certains produits pharmaceutiques, notamment des sirops et antibiotiques pour enfants. Il avait déjà été soupçonné de provoquer des cancers du cerveau.

La nouvelle étude "confirme l'absence de liens entre aspartame et tumeurs du cerveau", a souligné vendredi l'Agence française de sécurité sanitaire des aliments (Afssa) qui avait jugé en 2002 ce risque non prouvé. Mais les résultats rendus publics jeudi soulèvent "de nouvelles questions sur les liens potentiels entre l'exposition à l'aspartame et la survenue de cancer", reconnaît l'Afssa.

Branché et savoureux, c'est le manger cru !

C'est la grande mode des aushis. Mais manger cru à gogo est-il bon pour la santé ?

À condition de ne pas en faire son régime exclusif pendant plus de deux semaines, il semblerait au contraire que cette mode alimentaire recèle de vertus.



Ainsi un menu composé à 80% d'aliments crus désintoxique-t-il le corps ?

Il permet de maigrir, renforce les défenses immunitaires et soulage les rhumatismes et l'arthrose. Le poisson cru contient des acides gras essentiels, les oméga-3 qui profitent à la circulation sanguine, font du bien au cœur et à la peau. Malgré tout, la prudence est de mise : la viande crue peut provoquer douleurs abdominales et insomnies. Sans oublier les risques de toxi-infection alimentaire ou de parasitose si vous n'êtes pas absolument sûr de l'origine de la viande. Les légumes on le sait, perdent de leurs vitamines à la cuisson. Consommés tels quels, ils gardent toute leur teneur en fibres, minéraux et antioxydants : de quoi nous blinder contre le vieillissement et autres tumeurs. En revanche ils sont moins digestes et peu recommandés aux intestins fragiles. Enfin gare aux poissons crus comme le saumon ou le thon. Dans plus de 70% des cas ils sont infestés par un parasite qui porte le joli nom d'anisakis anisakis. Si comme nous vous aimez le tartare de poisson, congelez d'abord votre poisson pendant une semaine. Après cela, le parasite ne pourra plus rien contre vous.



SNA

Le goût de l'excellence

**Sponsor officiel de la sélection
Nationale de la Coupe du
Monde de la Pâtisserie**

