

# RESAGRO

30MAD / 5€ / 6\$

Décembre 2020 - N°111

## Le mensuel des décideurs

LA TRANSFORMATION DIGITALE :  
**UN ENJEU CAPITAL POUR LA BANQUE**  
TRANSPORT ET LOGISTIQUE :  
**LA CRISE DU COVID-19 IMPOSE UNE  
DIGITALISATION ACCRUE**



### Agriculture

**BlueProtein: Acteur de la transformation écologique**



### Notre sélection

**Nouveaux produits et nouveaux matériels**



### Additifs alimentaires

**les indications devant figurer sur les emballages**



# UNBEATABLE TRUCKING AND TRANSPORT SERVICES

STARTING FROM LOADING TO UNLOADING  
AND MAINTAINING THE HIGHEST STANDARDS  
IN TERMS OF SAFETY WHILE IN TRANSIT, WE  
LEAVE NOTHING TO CHANCE.



119 BIR ANZARANE, EX DANTON RESIDENCE RAMZI B, 1 ER ETAGE  
CASABLANCA 20330, MOROCCO  
PHONE : +212 522 980 833 / +212 522 987 334  
FAX : +212 522 985 336  
EMAIL : INFO@TRANSFARO.COM

L'année 2020 s'achève et l'heure du bilan a sonné. La crise sanitaire liée à la Covid-19 a largement impactée l'économie mondiale et le PIB mondial a chuté fortement. L'année s'achève alors que les prévisions économiques sont d'autant plus incertaines que la deuxième vague de cette fin d'année sera suivie par une troisième. La fin d'année sera cruciale pour des pans entiers de l'économie. Le FMI table sur un fort rebond en 2021 en Asie et une progression plus modérée de l'économie mondiale notamment aux Etats-Unis et en Europe. Au niveau national, une récession avec un repli de -5,8% est prévue en 2020. La reprise économique attendue en 2021 devrait être de l'ordre de 4,8% en volume, selon le rapport préalable au Budget du ministère de l'Économie. Elle devrait être soutenue par une augmentation de la valeur ajoutée agricole de 11%, contre -4,5% en 2020, et non agricole de 3,8%, contre -6,4% en 2020. Les prévisions économiques pour l'année 2021, établies sur la base d'un ensemble d'hypothèses portant sur l'environnement national et international, retiennent une production céréalière de 70 millions de quintaux en 2021, contre 32 millions

en 2020, avec une consolidation des autres cultures et de l'élevage. Resagro suivra de près l'évolution de la sortie de crise avec, notamment ce mois-ci, un dossier sur la transformation digitale de la banque et la digitalisation accrue du secteur du transport et de la logistique qui soulignent la digitalisation accrue due à la crise de la Covid-19. En attendant, pour ponctuer cette année particulière, toute l'équipe du magazine vous souhaite une merveilleuse année 2021 et vous donne rendez-vous en janvier.



Bonne lecture !

Alexandre DELALONDE

## Resagro magazine

### Imprimeur

IMPRIMEUR IDÉALE, CASABLANCA

TÉL. : (+212) 522 60 05 57

IMPRIMÉ AU MAROC - PRINTED IN MOROCCO.

### Compad, agence de communication

BP 20028 HAY ESSALAM

C.P. - 20203 - CASABLANCA

TÉL. / FAX : (+212) 522 24 22 00

E-MAIL : CONTACT@RESAGRO.COM

SITE INTERNET : WWW.RESAGRO.COM

RC :185273 - IF: 1109149

ISSN DU PÉRIODIQUE 2028 - 0157

DATE D'ATTRIBUTION DE L'ISSN JUILLET 2009

DÉPÔT LÉGAL : 0008/2009

TOUS DROITS RÉSERVÉS.

### Alexandre Delalonde

DIRECTEUR DE PUBLICATION

### Claude Vieillard

RÉDACTEUR EN CHEF

### Service commercial

CONTACT@RESAGRO.COM

TÉL. : (+212) 522 24 22 00

(+212) 672 22 76 10

(+212) 672 22 76 58

### Yves Hazette

CONSULTANT PUBLICITAIRE

(+212) 672 70 42 08

YVES.RESAGRO@GMAIL.COM

### Mohamed El Allali

DIRECTEUR ARTISTIQUE

CHEF DE PROJETS WEB

### Dominique Pereda

CORRESPONDANTE FRANCO-

PHONE

DPEREDA@RESAGRO.COM

PEREDA.RESAGRO@GMAIL.COM

### Fanny Poun

CORRESPONDANTE ANGLOPHONE

FANNY@RESAGRO.COM

### Laetitia Saint-Maur

CORRESPONDANTE HISPANO-

PHONE

LAETITIA@RESAGRO.COM

### Noureddine Malak

RESPONSABLE DISTRIBUTION

# SOMMAIRE

- 03 Edito
- 06 Périscope
  - 12 Accélération du marché intérieur
  - 14 Veille réglementaire
  - 16 Notre sélection de produits
  - 18 BlueProtein: Acteur de la Transformation Écologique
  - 20 Transport et logistique: Une digitalisation accrue
  - 22 La transformation digitale: un enjeu capital pour la banque
  - 28 Additifs alimentaires
- 30 Recettes selon Kool
- 32 Les News
- 36 Quel accueil sans contact en hôtellerie de luxe ?
- 42 Baisse de 70 % du tourisme international sous l'effet des restrictions de voyage dans le monde entier



L'incontournable  
des  
Chefs Glaciers



## FUSION

**CMGP & CAS**

La Compagnie marocaine de goutte à goutte et de pompage (CMGP), leader du marché de l'irrigation a signé un accord de fusion avec le Comptoir agricole du Souss (CAS).

Ce partenariat entre les deux entreprises dont les ventes annuelles combinées s'élèvent à 1,6 milliard de dirhams (175 millions \$) vise à former un géant aussi bien dans l'agrofourniture (engrais, semences et produits phytosanitaires) que dans les systèmes d'irrigation et les infrastructures de l'eau.

Il faut noter qu'il s'agit d'un mariage de raison pour les deux entreprises dont plusieurs segments d'activités sont complémentaires notamment au niveau de la gamme des produits et des canaux de distribution. La finalisation de la transaction entre les deux compagnies est soumise à l'approbation des autorités de la concurrence et devrait être conclue durant le premier trimestre 2021.

Globalement, le rapprochement des deux compagnies devrait avoir un effet bénéfique sur le développement du marché des services agricoles et plus largement sur l'agriculture dont 16 % des terres cultivées sont irriguées.

Fondée en 1995, la CMGP a vu en septembre dernier, l'entrée majoritaire à son capital pour 100 millions \$ de la société britannique de capital-investissement Development Partners International (DPI). De son côté, le CAS a été créé en 1967.



Espoir Olodo © Agence Ecofin

## INTERPOMA CONNECTS 2020

**LE BILAN**

Les sujets abordés à l'occasion des deux journées consacrées à l'industrie mondiale de la pomme, sur plateforme numérique, ont été des plus variés, plein d'idées et à la pointe de l'actualité. Près de 1.000 personnes provenant de plus de 50 pays différents ont interagi virtuellement les unes avec les autres démontrant que les nouveaux événements numériques peuvent représenter une occasion alternative et un lieu de rencontre pour l'économie internationale, garantissant l'échange fondamental entre partenaires commerciaux.

Après 20 ans d'histoire, cette année pour la première fois le Congrès Interpoma a été mis en ligne dans le cadre d'Interpoma Connects: un total de 14 experts internationaux, qui ont, au cours de 420 minutes intenses, rendu compte des récents résultats sur l'avancement des recherches et des stratégies de développement durable.

Au terme des deux jours consacrés à l'industrie internationale de la

pomme, s'est tenu l'Interpoma Startup Award. 11 participants de sept pays différents se sont affrontés pour convaincre le jury formé d'experts du secteur. La start-up autrichienne Pixofarm a remporté le prix avec son application qui, en prenant des photos d'un grand nombre de pommes, permet d'obtenir des informations en temps réel sur l'état de maturation du fruit et de faire des prévisions sur la récolte.

Tous les détails des Digital Days for the Apple Economy sont en ligne!

## BARID AL-MAGHRIB

**NOUVEAU TIMBRE**

A l'occasion du 30ème anniversaire du Conseil National des Droits de l'Homme (CNDH), le Groupe Barid Al-Maghrib lance, en partenariat avec le CNDH, le jeudi 10 décembre 2020, un timbre-poste commémoratif pour célébrer les efforts déployés, depuis trois décennies, par cette institution nationale pluraliste et indépendante, dans la protection et promotion des droits de l'Homme dans notre pays.

Intitulé « Conseil National des Droits de l'Homme : 30 ans », ce timbre vient ainsi enrichir la collection philatélique de Barid Al-Maghrib consacrée à ce thème depuis l'indépendance, notamment, les timbres consacrés à la 2ème édition du Forum mondial des droits de l'Homme Marrakech 2014, ou encore au 70ème Anniversaire de la Déclaration Universelle des droits de l'Homme en 2018.



ÉGAST

**EN MARS 2022**

Strasbourg événements, membre du groupe GL Events, organisateur du salon professionnel égast, annonce que sa 18ème édition se tiendra du 06 au 09 mars 2022, l'édition 2020 n'ayant pu se tenir. En effet, après avoir consulté l'ensemble des parties prenantes : exposants, visiteurs et partenaires, il apparaît que l'annulation de l'édition 2020 est la décision la plus raisonnable au vu du contexte économique et sanitaire actuel. égast se met à la disposition de tous les professionnels du secteur pour relayer leurs initiatives dès à présent.

A cette occasion, durant 4 jours de rencontres, d'innovations, de découvertes et de spectacles, 2

nouvelles thématiques seront mises en avant :

- la Digitalisation des outils / les Innovations numériques avec l'enjeu central de la DATA clients, les nouvelles pratiques : click & collect, la généralisation de la vente à emporter, la livraison des commandes et les implications dans les outils de production.
- le Développement Durable et la transition alimentaire avec l'engagement d'une cuisine et d'une consommation locale, la consommation des produits de saison, la chasse au gaspillage alimentaire et la sécurité alimentaire.

[www.egast.eu](http://www.egast.eu)



Centre Mohammed 5 - Etg 8 N. 810 - Derrière Hôtel Grand Mogador  
 P.O.Box 20250 - Casablanca - MOROCCO  
 Tél. : +212 522 409 519 / 217 - Fax : +212 522 242 801  
[www.als.co.ma](http://www.als.co.ma) - Email : [zakaria@als.co.ma](mailto:zakaria@als.co.ma)



[www.als.co.ma](http://www.als.co.ma)

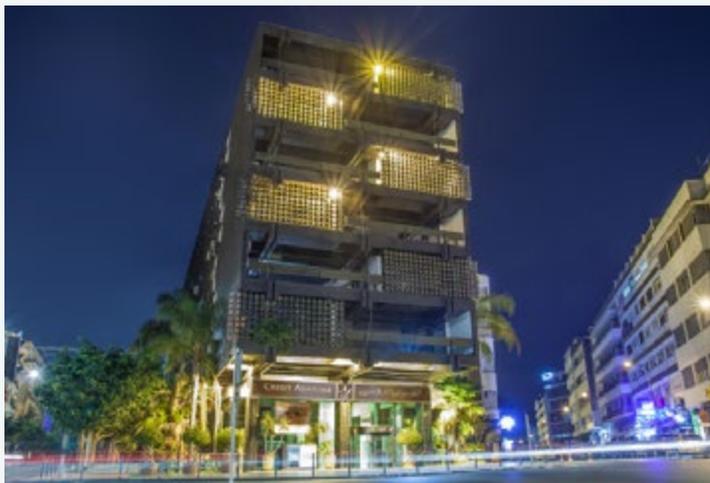
## INTRANTS

**PAIEMENTS PAR MOBILE**

Dans le but de faciliter le règlement des achats des intrants agricoles effectués par les agriculteurs auprès des Centres Régionaux de la SONACOS, le Crédit Agricole du Maroc (CAM) et la SONACOS ont développé un service de paiement digital à travers l'application téléphonique mobile «Imtiazat-e».

Le paiement par téléphone mobile, est possible par simple scan du code QR sur le Bon de Commande de la Sonacos. L'agriculteur confirme le règlement en toute sécurité de ses factures auprès des Centres Régionaux de la SONACOS sans avoir besoin de se munir, de transporter ou de manipuler de l'argent liquide.

Il s'agit d'un parcours 100% digital dédié à la filière céréalière et permettant aux clients de disposer de leurs semences en quelques minutes de façon rapide et sécurisée.



## ATTIJARIWAFABANK

**MEILLEURE BANQUE AU MAROC 2020**

Attijariwafa bank vient de remporter le prix de la « Meilleure banque marocaine de l'année 2020 » par le prestigieux magazine anglais The Banker, du groupe The Financial Times, et ce pour la 9ème fois.

The Banker, a salué à travers cette distinction les réalisations de la banque au cours de l'année 2019, avec la signature de plusieurs partenariats visant à renforcer les relations commerciales entre l'Afrique et l'Asie, et la réalisation de projets de développement publics et privés dans les pays où le Groupe est implanté.

Le magazine britannique de référence, a souligné également le leadership de Attijariwafa bank qui a été un acteur proactif dans la gestion de la crise sanitaire et économique, en mettant en place plusieurs mesures visant à accompagner ses clients impactés par la pandémie, dont le report des échéances de crédit, et en continuant à développer des projets de transformation digitale et à améliorer ses solutions numériques en faveur de ses clients.

## WEBCONFÉRENCE

**BANQUE DE PROJETS**

Attijariwafa bank a organisé, en partenariat avec le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie Verte et Numérique, une webconférence sous le thème : « Banque de projets : levier d'accélération de l'investissement industriel et de redynamisation économique ».

Cette rencontre a réuni un ensemble d'acteurs concernés par le sujet, notamment la CGEM, les CRI, des industriels et Bpifrance. La mise en synergie des efforts de ces acteurs traduit leur volonté commune d'oeuvrer pour la redynamisation de notre économie afin d'estomper les effets de la crise et s'inscrire dans une ère nouvelle de développement industriel.



Document complet : <https://www.attijariwafabank.com/fr/espace-media/actualites/banque-de-projets-levier-dacceleration-de-linvestissement-industriel-et-de>

[com/fr/espace-media/actualites/banque-de-projets-levier-dacceleration-de-linvestissement-industriel-et-de](https://www.attijariwafabank.com/fr/espace-media/actualites/banque-de-projets-levier-dacceleration-de-linvestissement-industriel-et-de)

ARRIGONI

**DÉFENSE DU RAISIN DE CUVE**

En second lieu, le système utilise la structure de soutien des grappes de raisin, et les accessoires sont faits pour garder le filet attaché à la structure. Un autre avantage de ce système est son extraordinaire flexibilité. En effet, il est possible d'ouvrir puis de refermer le filet très facilement durant les opérations agricoles, de sorte à simplifier aussi la taille pendant l'hiver.

Pour plus d'informations : <http://www.arrigoni.it>

Les solutions mises au point par Arrigoni pour la défense du raisin de cuve protègent les cultures contre les événements climatiques, de plus en plus imprévisibles et néfastes, même pour les cultures viticoles prestigieuses. Non seulement les filets de protection Arrigoni sont très pratiques à installer, mais ils se différencient également par leur grande facilité d'adaptation à la zone viticole. De plus, ces solutions maintiennent la bonne distance entre le filet et les vrilles pour que celui-ci ne touche pas le raisin en cas de grêle. Arrigoni a mis au point toute une gamme de protections appelées « à tablier », efficaces également contre plusieurs autres dangers typiques de la viticulture.

En premier lieu, ces protections représentent non seulement une sécurité active contre la grêle, mais aussi une solution excellente contre le rayonnement solaire élevé, tout en instaurant un microclimat idéal et des meilleures conditions d'épanouissement pour les raisins de cuve, menacé par des températures trop élevées.



## LUBRIFIANTS CERTIFIÉS HALAL NSF H1 POUR L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

*Une gamme complète de plus de 200 références certifiées Halal NSF H1*



- ✓ Résiste aux conditions d'utilisation les plus Extrêmes
- ✓ Prolonge la durée de vie de vos machines
- ✓ Réduit les temps d'arrêt des machines
- ✓ Améliore la rentabilité de l'usine
- ✓ Allonge les intervalles de lubrification
- ✓ Protège contre une large variété d'agents microbiens
- ✓ Leader américain des lubrifiants pour l'industrie agro-alimentaire



[www.lubrinamaroc.com](http://www.lubrinamaroc.com)  
10 Avenue Tizi Ousli Ain Sebaa  
Tél : 0522 34 08 49 Fax : 0522 34 08 51



*Le spécialiste de la lubrification pour l'industrie agro-alimentaire*



## APPLICATION

**BARID PAY**

Dans le cadre de leur mission d'inclusion financière et dans la ligne du projet de paiement mobile national « PMN », Barid Cash, filiale d'Al Barid Bank, propose des solutions pratiques et sur-mesure afin de faciliter au plus grand nombre l'accès aux services financiers.

En sa qualité d'établissement de paiement agréé par Bank Al-Maghrib, Barid Cash propose des comptes de paiement, qui permettent à leurs titulaires d'effectuer de manière instantanée et sécurisée une multitude d'opérations financières à travers l'application mobile Barid Pay via leur smartphone et ce, 24h/7j où qu'ils soient.

Avec l'application Barid Pay, qui existe aussi bien dans la version arabe que française, les clients peuvent effectuer diverses opérations sur leur compte de paiement:

- des transferts d'argent de compte à compte et de mobile à mobile ;
- des émissions de mandats du mobile vers une agence ou vers un guichet automatique bancaire (retrait sans carte) ;
- des encaissements de mandats sur mobile ;
- des paiements de factures, achats de recharges téléphoniques ;

- le règlement de leurs achats auprès des commerçants affiliés au paiement mobile national.

Barid Cash a par ailleurs intégré la plateforme de gestions des virements (GSIMT) dans l'objectif d'offrir la possibilité à ses clients d'effectuer des virements de comptes bancaires vers compte de paiement.

Hormis les opérations financières citées, il est possible d'obtenir un RIB à l'ouverture du compte de paiement et procéder à la domiciliation de salaire sur ce même compte.

Le compte de paiement peut être alimenté de différentes manières : en agence ou par virement à partir d'un compte de paiement ou d'un compte bancaire. Aussi, l'alimentation par carte bancaire est dorénavant possible, en saisissant simplement le numéro de sa carte bancaire. Ainsi, l'argent est directement transféré du compte courant vers le compte de paiement.



## PARTENARIAT

**PMP ET AMMC**

La Présidence du Ministère public (PMP) et l'Autorité Marocaine du Marché des capitaux (AMMC) ont signé à Rabat, un protocole d'accord portant sur la coordination en matière d'infractions relatives au marché des capitaux, sur la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme et sur la mise en place d'un dispositif de formation dans le domaine du marché des capitaux. Ce protocole d'accord a été signé par le Procureur Général du Roi près la Cour de Cassation, Président du Ministère Public, Monsieur Mohamed ABDENNABAOUÏ et la Présidente de l'Autorité Marocaine du Marché des Capitaux, Madame Nezha HAYAT.

Outre, la coordination entre les deux institutions en matière de dépôt de plaintes par l'AMMC lors de la constatation des infractions précitées et de leur suivi, le protocole vise à déployer un dispositif de formation et d'échanges d'expertises à travers l'organisation d'ateliers et de séminaires de formation au profit des magistrats du Ministère Public, des cadres et des acteurs du marché des capitaux en général.

Le protocole prévoit également la création d'un comité technique conjoint qui assurera le suivi du déploiement des actions convenues.



VENTE D'INGREDIENTS, ADDITIFS, EPICES ET  
ASSAISONNEMENT POUR L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE



## *Marinade & Assaisonnement*

LIQUIDE ET POUDRE POUR  
VOS VIANDES



## *Mixs & Ingrédients*

POUR VOTRE CHARCUTERIE ET  
PRODUITS ELABORES



## *Bases Culinaires*

SAUCES ET BASES POUR UN GOUT  
EXCEPTIONNEL



## *Aromes Salé & Sucré*

LIQUIDE ET EN POUDRE SELON  
VOTRE UTILISATION



Siège: Lot N° 18, PARC INDUSTRIEL C.F.C.I.M / OULED SALAH BOUSKOURA

TEL:0522-59 25 93 / 86

EMAIL:LACASEMSARL@MENARA.MA/ LACASEM01@MENARA.MA

N° AGREMENT ONSSA: ES.7.46.15 - EC.7.120.16 - SCCL.7.119.16 - CFL.7.125.16

# Accélération du marché intérieur

## FICHES PROJETS (SEPTEMBRE 2020)

L'objectif des fiches projets est de donner une vision globale des principales opportunités d'accélération du marché intérieur. Les fiches n'ont pas pour ambition de partager un business plan, elles présentent des perspectives générales basées sur des données publiques et des entretiens avec des experts et des industriels de chaque filière.

### Description de la fiche projet

**Contact**

Coordonnées du point de contact du projet ou niveau du Ministère de l'Industrie

**Nom du projet**

Nom de l'opportunité de marché intérieur et référence du projet parmi la liste des 100 projets de subvention

**Filière et sous-filière**

Filière et sous-filière concernées par le projet présenté sur la fiche

**Description du projet**

Description générale du projet issu du processus de production du projet défini, incluant le code ICD (ystème harmonisé) du produit fini

**Indicateurs financiers**

Indicateurs financiers relatifs au projet issus d'entretiens avec des experts et industriels de la filière. Ces chiffres sont introduits à titre indicatif, pas une forme d'engagement et ne doivent être confirmés par le bénéficiaire sur une base plus détaillée pour chaque opportunité.

**Faits marquants**

Tendances de long terme de l'industrie au niveau local et international. Ces tendances sont issues d'entretiens avec des experts et industriels de la filière.

**Complexité du produit**

Indicateur standard produit par filière qui reflète la diversité et la sophistication de savoir-faire requis pour produire un produit. L'indice est calculé selon le nombre de pays qui produisent ce produit et la complexité économique de ces pays.

**Principaux avantages d'investissement**

Description des différents incitations et avantages d'investissement spécifiques à l'industrie et à la filière ou projet, incluant les incitations de subventions, les programmes d'aide à la formation, les mécanismes de financement ainsi que des exemples de mesures incitatives déposant ou l'ancien potentiel et des incitations pour accélérer ces unités sur terre. La liste des avantages n'est pas exhaustive et ne forme pas l'équipement pour l'achat des équipements p. ex. etc.

**Principaux intrants requis**

l'intrants requis pour le développement de l'opportunité. La liste n'est pas exhaustive et ne présente que les principaux intrants du processus.

### Projet #7: Unité de production de fromages à pâte pressée et cuite

**Contact** M. Youssef Kadda  
Contact: M. Youssef Kadda

08 41 87 56 43  
09 10 22 46 21

ykadda@resagro.ma  
ykadda@resagro.ma

**Filière** Laiteries, Lait

**Sous-filière** Laiteries, Lait

**Description du projet**

Unité de production de fromages à pâte pressée et cuite, destinée à la production de fromages à pâte pressée et cuite, destinée à la production de fromages à pâte pressée et cuite, destinée à la production de fromages à pâte pressée et cuite.

**Indicateurs financiers (estimatifs)**

Investissement (MAD) : 222 000 000 MAD

Chiffre d'affaires (MAD) : 1 000 000 000 MAD

TR (MAD) : 1 000 000 000 MAD

Roi (MAD) : 1 000 000 000 MAD

**Complexité du produit**

Indice de complexité : -0.001

**Principaux avantages d'investissement**

Subvention : 100 000 000 MAD

Accès à la formation : 100 000 000 MAD

Parcours produits : Agence de Services, Agence de Services, Agence de Services, Agence de Services

Financement : Financement, Financement, Financement, Financement

**Principaux intrants requis**

Principaux intrants requis pour le développement de l'opportunité.

**Croissance et taille de marché**

Marché Laiteries (MAD) : 1 000 000 000 MAD

Population Maroc (MAD) : 1 000 000 000 MAD

Estimation mondiale (MAD) : 1 000 000 000 MAD

### Projet #8: Unité de production de jus de fruits et légumes pressés

**Contact** M. Youssef Kadda  
Contact: M. Youssef Kadda

08 41 87 56 43  
09 10 22 46 21

ykadda@resagro.ma  
ykadda@resagro.ma

**Filière** Laiteries, Lait

**Sous-filière** Laiteries, Lait

**Description du projet**

Unité de production de jus de fruits et légumes pressés, destinée à la production de jus de fruits et légumes pressés, destinée à la production de jus de fruits et légumes pressés, destinée à la production de jus de fruits et légumes pressés.

**Indicateurs financiers (estimatifs)**

Investissement (MAD) : 222 000 000 MAD

Chiffre d'affaires (MAD) : 1 000 000 000 MAD

TR (MAD) : 1 000 000 000 MAD

Roi (MAD) : 1 000 000 000 MAD

**Complexité du produit**

Indice de complexité : -0.866

**Principaux avantages d'investissement**

Subvention : 100 000 000 MAD

Accès à la formation : 100 000 000 MAD

Parcours produits : Agence de Services, Agence de Services, Agence de Services, Agence de Services

Financement : Financement, Financement, Financement, Financement

**Principaux intrants requis**

Principaux intrants requis pour le développement de l'opportunité.

**Croissance et taille de marché**

Marché Laiteries (MAD) : 1 000 000 000 MAD

Population Maroc (MAD) : 1 000 000 000 MAD

Estimation mondiale (MAD) : 1 000 000 000 MAD



# Bulletin officiel

Cent-neuvième année – N° 6940 17 rabii II 1442 (3 décembre 2020)

## Textes généraux

Pêche maritime. – Interdiction temporaire de pêche du makaire bleu et du makaire blanc dans les eaux maritimes marocaines.

Arrêté du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts n° 2707-20 du 23 rabii I 1442 (9 novembre 2020) relatif à l'interdiction

temporaire de pêche du makaire bleu (*Makaira nigricans*) et du makaire blanc (*Tetrapturus spp*) dans les eaux martimes marocaines.

## Homologation de normes marocaines.

Décision du directeur de l'Institut marocain de normalisation n° 2713-20 du 18 rabii I 1442

(4 novembre 2020) portant homologation de normes marocaines.

## TEXTES PARTICULIERS

Création et exploitation de fermes aquacoles.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2371-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « DAKHLA FRUITS DE MER SNC » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Dakhla Fruits de Mer » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2373-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « TAFTAST SNC » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Taftast » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2374-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « DAK SEA FOOD SNC » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Dak Sea Food » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2377-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « AM DRIGA HUITER SNC » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Am Driga Huitier » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n°

2378-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « MER DAK SNC » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Mer Dak » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2380-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « CHAMA FISH sarl AU » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Chama Fish » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2381-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « ZUITRE LKHALIJ sarl » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Zuitre Lkhalij » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2382-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « BEST AQUA SARL » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Best Aqua » et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Arrêté conjoint du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts et du ministre de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration n° 2385-20 du 4 safar 1442 (22 septembre 2020) autorisant la société « HUITRE ROUG DAKHLA SNC » pour la création et l'exploitation d'une ferme aquacole dénommée « Huitre Roug Dakhla

» et portant publication de l'extrait de la convention y afférente.

Agréments pour la commercialisation de semences et de plants.

Arrêté du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des

eaux et forêts n°2458-20 du 20 safar 1442 (8 octobre 2020) portant agrément de la société « PHYTO SIDID » pour commercialiser des semences standard de légumes.

Arrêté du ministre de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des

eaux et forêts n°2459-20 du 20 safar 1442 (8 octobre 2020) portant agrément de la société « OASIS BIOTECHNOLOGIE » pour commercialiser des plants certifiés de palmier dattier.

**Qi Qualilab<sup>®</sup> international**  
 LABORATOIRE D'ANALYSES AGROALIMENTAIRE  
 EAUX & ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- EXPÉRIENCE
- INNOVATIONS
- ENGAGEMENTS
- QUALITÉ DE SERVICES
- SATISFACTION CLIENTS

Expert dans le contrôle et le conseil pour la maîtrise de la qualité et de la sécurité des aliments

Agée et Reconnu par **ONSSA**

Accrédité ISO-17025 par **SEMAG** Essais  
 MCI/CA/AL35/2009

6, Rue Ibn Al Jaouzi (Ex Colonel gros) 20 360 Casablanca  
 Tél. : 05 22 47 00 83/86 - Fax : 05 22 47 00 89  
 info@qualilabinternational.com - www.qualilabinternational.com

## SIDI ALI

**Avec Disney®**

Sidi Ali renforce son engagement en faveur de l'hydratation des enfants en scellant un important partenariat avec Disney®. Ainsi, les enfants peuvent s'hydrater tout en s'amusant.



## SIDI ALI

**Nouvelle identité**

Nouvelle identité visuelle de l'eau minérale Sidi Ali mettant en avant sa pureté exceptionnelle. Avec 0 nitrate, son eau pure est particulièrement recommandée pour les nourrissons et les femmes enceintes ou allaitantes.



## JAOUDA

**La tradition**

Enfin une entreprise marocaine qui a compris l'importance de mettre en avant nos traditions ! Copag lance une nouvelle gamme de yaourts Jaouda "Tradition" aux saveurs très maroc-terroir. Les parfums cornes de gazelle et amlou-argane sont une exclusivité pour des yaourts. La campagne de pub ne laisse rien au hasard avec des visuels très 1001 nuits!



## ORÉO

### Avec Lady Gaga

Après l'acteur Owen Wilson, la star Lady Gaga s'associe à Oreo, le plus fameux des biscuits américains. La recette Oreo classique troquera sa couleur bleue pour le rose flashy inspiré du dernier album de la chanteuse, Chromatica. Le format rouleau et le pochon seront concernés.



## PRÉSIDENT

### 3 nouvelles sauces

Trois références de sauces fraîches font leur apparition dans la gamme Président : béchamel, trois poivres et forestière. Les recettes, conditionnées en sachets de 20 cl (30 cl pour la béchamel), sont à retrouver avec les aides culinaires au rayon petite crèmerie. Les nouveautés sont sans additif, sans conservateur et sans colorant.



## DANETTE

### Crèmes végétales

Les petits et grands gourmands peuvent désormais aussi se lever pour deux nouvelles recettes végétales façon crème dessert : chocolat à base de noisette et chocolat au lait de coco, vendues en format pot familial de 400g (le format à la mode dans ce rayon).



## LEERDAMMER

### Palets croustillants

Leerdammer lance deux recettes de palets panés. Les portions de fromage sont à réchauffer une dizaine de minutes à la poêle, au four ou même au barbecue. Elles sont conditionnées par quatre et déclinées en deux types de panures, graines de tournesol ou herbes-graines de courge.

## BORDEAU-CHESNEL

### La Végétale

La Végétale est une recette au bon goût cuisiné élaborée à partir de soja et de petits légumes relevés avec une pointe d'aromatés. En plus de sa composition 100% végétale, la recette est sans conservateur, sans additif et sans arôme artificiel.



## KREMA

### 98% de fruits

Krema signe une nouvelle gamme baptisée Tendre Fruit. Les produits ne sont pas certifiés AB, mais sont sans sucres ajoutés et issus à 98 % de fruits. La gamme couvre deux recettes : pêche et framboise.



# BlueProtein

## ACTEUR DE LA TRANSFORMATION ÉCOLOGIQUE DU MAROC

**E**ntreprise marocaine fondée en 2019, BlueProtein innove au service de l'agriculture nationale en produisant localement et à grande échelle des fertilisants biologiques inédits ainsi que des aliments de qualité supérieure, naturels et durables à destination des animaux d'élevage et de compagnie. BlueProtein met ainsi les insectes marocains au service de la compétitivité de l'agriculture nationale, de sa pisciculture et de son secteur volailler. Elle transforme à Casablanca les rebuts alimentaires en un « or brun », qui accroît les rendements et sublime le goût des fruits et légumes, et en farine qui nourrit les poissons aujourd'hui et nourrira les volailles demain, les chiens et les chats.

Pour en savoir plus sur cette entreprise créative et ingénieuse, nous avons contacté son équipe de direction en la personne de Mohamed RIFQI et Dounia BENLAMQADDEM qui a répondu à toutes nos questions.

### En quoi vos produits sont-ils bénéfiques pour l'agriculture ?

Nous produisons un fertilisant biologique et naturel, issu du digestat des insectes que nous élevons dans notre ferme. Les essais menés au Maroc à grande échelle depuis un an prouvent l'efficacité de nos solutions qui valent voire dépassent les fertilisants de synthèse que ce soit sur les cultures maraichères, sur les plantes ornementales ou les aromates, ...

Ces tests confirment les résultats des études réalisées depuis plusieurs années à l'étranger (Europe, Amérique du Nord, ...) : nos produits assurent un apport équilibré de longue durée en NPK et en oligoéléments (réduction forte des carences) ainsi qu'un renforcement de l'immunité des plantes, qui résistent mieux aux agressions des pathogènes.

Nos solutions contribuent à rétablir l'équilibre des sols par l'inoculation des microorganismes. Elles favorisent l'enracinement des plantes,



améliorent leur croissance et augmentent le rendement des cultures. Les qualités organoleptiques des fruits et légumes s'accroissent : les tests réalisés sur la menthe notamment se passent de tout commentaire. Enfin, ce sont des produits organiques et certifiés utilisables en agriculture biologique. Disponibles en grandes quantités, ils facilitent la conversion massive et immédiate d'une part importante de l'agriculture nationale au bio.

### Vous proposez aussi des solutions pour l'alimentation animale. En quoi cela consiste ?

Nous développons des ingrédients à base de nos insectes pour l'alimentation animale (poissons, oiseaux dont volailles et

animaux de compagnie).

Nous proposons d'ores et déjà des larves vivantes qui s'utilisent comme complément alimentaire pour les oiseaux. Elles sont fournies en toutes tailles et s'adaptent ainsi aux différents stades de croissance.

Nous transformons également les larves séchées : en farine de larves (riche en protéines et en calcium) et en huile de larves (riche en acide laurique (antibiotique naturel) et en acides gras essentiels).

Nous nous lançons dans les essais et recherchons des partenaires industriels pour mettre sur le marché marocain une alimentation saine et économique aux animaux de compagnie

### Quels sont vos produits phares?

BlueFrass est notre fertilisant solide (en poudre). Il est constitué des déjections des larves et de la cuticule riche en chitine qui résulte des mues des larves d'un stade à l'autre. Il est hygiénisé et tamisé avant son conditionnement. Il est conseillé pour une utilisation en fumure de fond.

BlueFertil est quant à lui notre fertilisant liquide. C'est une préparation liquide vivante à base de BlueFrass qui est riche en microorganismes. Il est conseillé pour une utilisation en fumure de fond et en entretien des cultures.

### Nos produits sont certifiés utilisables en agriculture biologique par CCPB

#### Vous recyclez également les déchets organiques ? Quelle est la procédure mise en place?

Par déchets organiques on entend les rebuts agroalimentaires, les invendus des souks et supermarchés, les restes de tables de restaurant, ...

Arrivés à la ferme, les déchets sont broyés et donnés comme nourriture aux larves. Les larves dégradent jusqu'à 85% de ces déchets et les transforment en fertilisant.

D'ailleurs, nous invitons les personnes intéressées par cette démarche écologique et qui veulent y participer à nous contacter

#### Vous attachez une grande importance aux solutions durables.

##### Quels sont les avantages de vos produits dans ce domaine ?

En premier lieu, les déchets organiques font partie de l'alimentation des larves : les insectes nous rendent donc l'immense service de fabriquer un produit utile et durable, à partir



de nos propres déchets.

Nos élevages ont un très faible impact sur l'environnement : faible émission de gaz à effet de serre et zéro déchets

Pour l'agriculture, nos produits contribuent directement à améliorer la fertilité des sols et à rétablir leurs équilibres. Ils permettent de limiter l'usage des intrants chimiques et favorisent leur utilisation raisonnée, voire leur suppression, selon l'objectif et le besoin.

Pour l'alimentation animale, la farine de larves remplace



À droite une fertilisation avec BlueFertil en arrosage et en aspersion foliaire et à gauche une fertilisation avec de l'engrais de synthèse.

en totalité ou en partie les farines de poisson et de soja dont l'impact sur l'environnement est fort. Nous proposons au Maroc une alimentation durable et compétitive qui réduit la surpêche et limite la déforestation.

Le Maroc forge ainsi aujourd'hui avec BlueProtein un atout majeur pour accroître la compétitivité et l'efficacité de son secteur agricole : c'est un beau défi qui s'offre à nous tous ! En Europe, aux Etats Unis, en Tunisie, ... des sociétés comparables se sont créées au service des économies nationales et régionales.

#### Comment peut-on se procurer vos gammes de produits ?

Actuellement nous commercialisons des fertilisants (en poudre et liquide) pour les professionnels de l'agriculture comme pour les particuliers qui souhaitent entretenir leurs plantes d'intérieur et/ou jardins avec des produits naturels et biologiques. Ceux-ci sont disponibles sur notre site web ([www.blueprotein.ma](http://www.blueprotein.ma))

#### Quels sont vos futurs projets ?

2021 sera l'année du développement de l'accès aux fertilisants biologiques sur tout le Royaume, pour tous, via un réseau de partenaires distributeurs que nous créons : nous lançons ici un appel aux distributeurs, intéressés à vendre des produits puissants, naturels, et compétitifs.

Nous voulons rendre le sur mesure à la portée de tous les agriculteurs marocains : nous améliorons l'efficacité des traitements opérés sur les cultures en proposant un diagnostic microscopique des sols et des organismes vivants qui l'habitent qui nous permet d'élaborer des solutions de fertilisation liquide sur mesure, à l'efficacité accrue.

Enfin 2021 sera l'année de tests à grande échelle, pour le développement et la mise au point des produits de l'alimentation animale.

Pour tout renseignements :  
[contact@blueprotein.ma](mailto:contact@blueprotein.ma)  
 +212 640 40 17 97  
[blueprotein.ma](http://blueprotein.ma)



# Transport et logistique

## LA CRISE DU COVID-19 IMPOSE UNE DIGITALISATION ACCRUE

**L**a crise sanitaire liée au Covid-19 pousse à une digitalisation accrue du secteur du transport et de la logistique, mis à rude épreuve au regard des restrictions de mobilité et des perturbations dans les lignes de production, ont analysé les participants à un webinaire organisée par la Chambre de Commerce Britannique pour le Maroc.

Une telle crise appelle à un secteur plus agile et flexible, une digitalisation accrue des processus et une réduction du poids de l'informel pour garantir les droits sociaux des travailleurs impactés du secteur, ont-ils souligné lors de cette rencontre traitant de l'impact de la pandémie sur le secteur.

S'exprimant à cette occasion, le directeur des Transports Terrestres et de la Logistique au ministère de l'équipement, du Transport, de la Logistique et de l'Eau, Nouredine Dib, a mis en avant le poids important du transport routier au Maroc, au vu de sa contribution significative à la formation du PIB et les recettes fiscales, outre les milliers d'emplois qu'il assure.

Et de relever que les entreprises du secteur sont fragiles même avant la pandémie, notant qu'il s'agit des micro-entreprises dont 86% réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 3 millions de dirhams (MDH) par an avec une part importante de l'informel.

Au vu de la non conformité de plusieurs employeurs à la réglementation sociale, il y a beaucoup d'employés non déclarés à la CNSS, qui ont été incapables de bénéficier des mesures de soutien instaurées par le gouvernement en faveur des secteurs touchés, a-t-il déploré.

En outre, le responsable a indiqué que le transport de

voyageurs a été impacté puisqu'il a été administrativement interdit d'assurer les liaisons entre les villes, notant que celui des marchandises, qui avait l'autorisation de circuler, a moins subi les conséquences de la pandémie.

Pour sa part, le directeur de la Stratégie, des Etudes et de



l'Information à l'agence marocaine de développement de la logistique (AMDL), Aissam Ech-chabbi, a insisté que la relance de l'ensemble des activités économiques aurait un impact sur la reprise du secteur logistique, eu égard à son caractère transversal.

Cette crise présente une opportunité, d'autant plus que la question liée au stock de sécurité est de plus en plus présente, a-t-il dit, rappelant l'importance de sécuriser l'approvisionnement et de fluidifier la distribution des biens au niveau national.

S'arrêtant sur les enjeux du secteur tels que le coût de la logistique et l'externalisation des activités logistiques, M. Ech-chabbi a souligné que la stratégie nationale logistique est venue mettre à profit le potentiel du Maroc et soutenir la compétitivité des opérateurs.

A cet effet, il a mis en exergue l'axe relatif au développement des zones logistiques et leur rôle d'organisation et de massification de flux, se réjouissant de la présence de la composante logistique au niveau des plans de développement régional (PDR).

La stratégie logistique tend, également, à doter les opérateurs d'une certaine agilité en temps de crise, a-t-il fait valoir, ajoutant qu'elle porte aussi sur le développement et la montée en compétence des ressources humaines dans le secteur.

Par ailleurs, il a fait remarquer que la gestion de la chaîne logistique est l'affaire d'une multitude d'acteurs, notant la tendance actuelle vers des chaînes raccourcies suite aux ruptures et aléas observés dans les chaînes classiques.



Par ailleurs, le président de la Commission de la Compétitivité Logistique et Énergétique à la CGEM, Hicham Mellakh, a assuré que les entreprises de transport ont vécu difficilement la crise, subissant directement l'impact de l'arrêt de l'activité des autres secteurs.

En effet, M. Mellakh a jugé nécessaire une digitalisation du secteur, la diversification des activités et la formation des conducteurs pour davantage d'adaptabilité et de flexibilité, mettant l'accent aussi sur le traitement de la problématique du secteur informel et la sensibilisation à la déclaration des salariés à la CNSS.

Avec MAP

[www.ipsenlogistics.com](http://www.ipsenlogistics.com)



IPSEN LOGISTICS

Power beyond cargo

	<b>LIQUIDES EN BOÎTES:</b>			
			<b>FLEXITANK!</b>	

EFFICACE AVANTAGEUX FLEXIBLE

- Installé dans des containers 20' dry, le flexitank permet le transport en vrac liquide de tout produit non dangereux: huiles alimentaires, produits chimiques, vin, etc.
- capacité de 240 hectolitres
- équipe de spécialistes dédiée au montage et pompage sur vos sites

IPSEN LOGISTICS 6, Allée des Cyprès 20250 Ain Seblâ T: +212 5 22 66 67 70 F: +21 25 22 66 67 71 E: info-ma@ipsenlogistics.com



# La transformation digitale : un enjeu capital pour la banque

**L**a banque est l'un des secteurs les plus touchés par la transformation digitale des entreprises. C'est un sujet largement évoqué dans les médias puisqu'il fait directement face aux nouveaux usages de ses clients et aux nouvelles attentes du marché. Mais concrètement, la transformation digitale des banques, qu'est-ce que c'est ? De quoi se compose-t-elle ? Quels sont les exemples concrets ? Par qui les banques sont-elles concurrencées ?

La transformation digitale des banques : concrètement qu'est-ce que c'est ?

La transformation digitale des banques est caractérisée par plusieurs domaines d'interventions. Ceux-ci répondent à un enjeu principal : Adopter une démarche User Centric : la concurrence des banques en ligne a obligé les grandes banques traditionnelles à repenser totalement l'expérience client à travers une stratégie omnicanal alliant à la fois réel et digital.

Pour cela, une banque traditionnelle doit travailler en priorité sur :

- L'amélioration des processus : l'enjeu majeur pour les banques aujourd'hui (mais pas seulement) est de répondre aux besoins d'instantanéité et de rapidité des clients. La simplification des processus (Inscription, traitement des demandes...) qui passe la plupart du temps par de l'automatisation devient donc indispensable.

- L'évolution du business model : la disruption du marché liée à l'arrivée de nouveaux acteurs (fintechs...) et la baisse de rentabilité de leur coeur de marché oblige les banques à



repenser leur modèle pour faire face à cette concurrence. Elles se tournent maintenant davantage sur les services associés à leurs produits.

- Le changement organisationnel : qui dit transformation digitale, dit organisation de l'entreprise. Pour cela les banques mettent de plus en plus en place un système de gouvernance digitale avec pour objectif principal l'acculturation des collaborateurs et l'innovation.

Remerciements à © DIGITALL Conseil à Bordeaux.

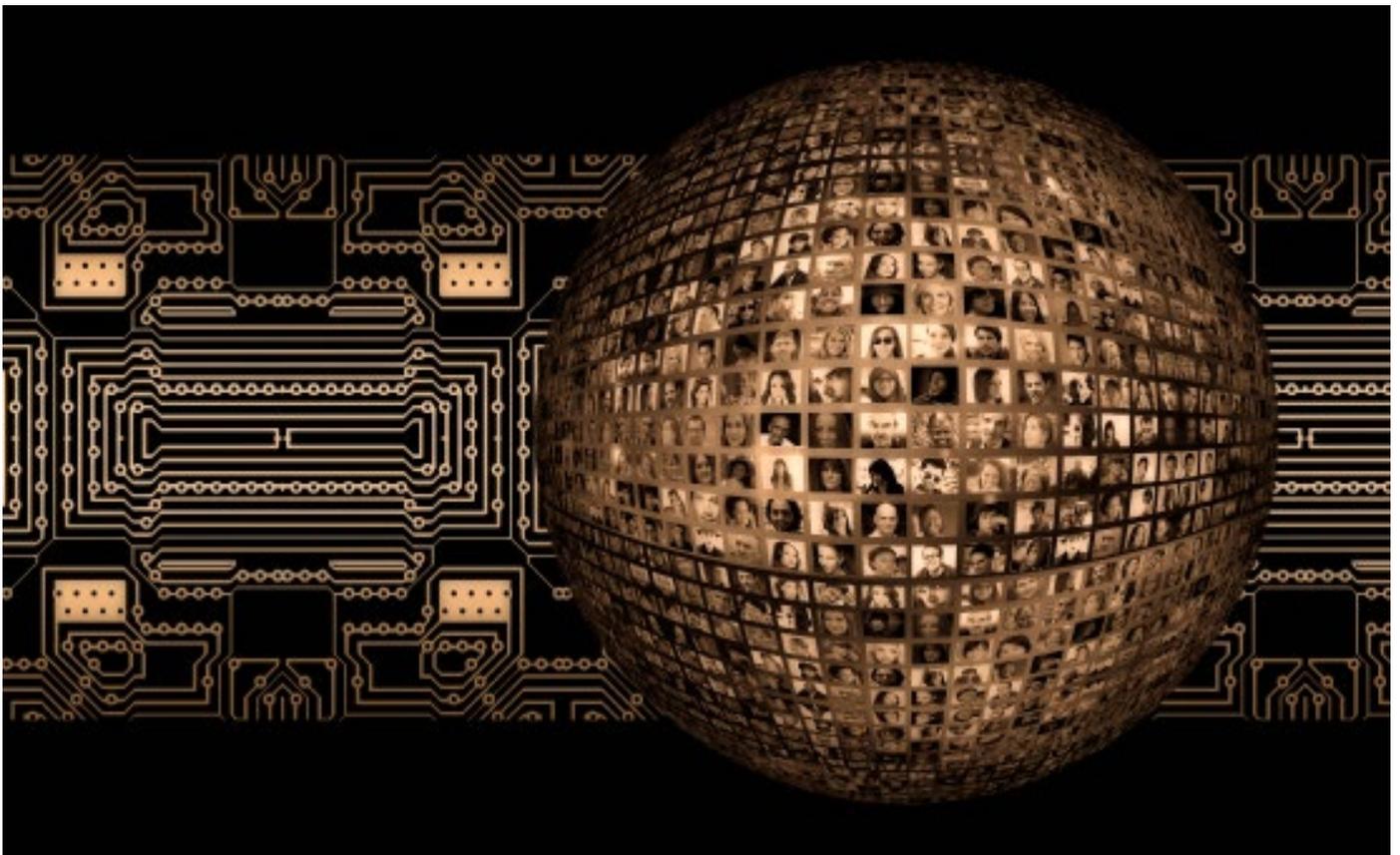
### Transformation numérique des banques : la demande est réelle

Réactivité, agilité, souplesse... Les qualificatifs pour désigner les atouts des services bancaires en ligne ne manquent pas. Dans une étude parue en juin 2018, l'agence de notation de la performance digitale des entreprises D-Rating s'est penchée sur un bilan du secteur bancaire en la matière. Son constat : les souscriptions pour l'ouverture de comptes en ligne se démocratisent à grande vitesse alors qu'elles étaient encore très minoritaires en 2017. « Rares sont désormais les banques qui obligent leurs clients à aller en agence pour ouvrir un compte », résume le rapport. Les délais pour disposer d'un compte courant, pour avoir la possibilité de réaliser des virements et obtenir une carte bancaire opérationnelle sont eux aussi en constante amélioration, note les conclusions de l'étude.

Les fonctionnalités permettant d'accélérer les modalités et de gagner en agilité progressent également. A panel équivalent, le nombre de services disponibles connaît une augmentation de 12 % entre juin 2017 et juin 2018. Des chiffres qui tendent à démontrer que la transformation digitale des banques est déjà amorcée.



“... au stade auquel nous nous trouvons à l'ère de l'intelligence, nous pouvons presque tout numériser ou automatiser. Mais ce n'est pas parce que nous pouvons que nous devons. Comme diraient les collègues du Midwest, le sentier des vaches ne mène pas forcément à des pâturages plus verts. Les leaders financiers doivent pouvoir se frayer un chemin parmi les nombreuses possibilités numériques en choisissant les mesures qui génèrent la plus grande valeur.”  
Rapport de synthèse sur les stratégies bancaires du BAI, « Digital Transformation Takes on New Urgency » (La transformation numérique revêt une urgence nouvelle), avril 2020.





Dans le but de faciliter le règlement des achats des intrants agricoles effectués par les agriculteurs auprès des Centres Régionaux de la SONACOS, le Crédit Agricole du Maroc (CAM) et la SONACOS ont développé un service de paiement digital à travers l'application téléphonique mobile «Imtiazat-e».

Ce partenariat s'inscrit dans le cadre de l'engagement, ferme et volontariste, du Crédit Agricole du Maroc dans l'accompagnement de « Génération Green », pour laquelle la banque a mis en place un dispositif complet d'envergure apportant des solutions innovantes à l'ensemble des composantes de la nouvelle stratégie. Il confirme également la volonté du CAM de servir au mieux les agriculteurs et les ruraux en leur facilitant l'accès aux services bancaires et en assurant l'inclusion financière des populations les plus éloignées grâce, notamment, aux opportunités offertes par la digitalisation.

Le paiement par téléphone mobile, est possible par simple scan du code QR sur le Bon de Commande de la Sonacos. L'agriculteur confirme le règlement en toute sécurité de ses factures auprès des Centres Régionaux de la SONACOS sans avoir besoin de se munir, de transporter ou de manipuler de l'argent liquide.

Il s'agit d'un parcours 100% digital dédié à la filière céréalière et permettant aux clients de disposer de leurs semences en quelques minutes de façon rapide et sécurisée.

Cette démarche vient renforcer les efforts entrepris par le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural et des Eaux et Forêts pour la transformation digitale et la modernisation du secteur agricole, notamment dans le cadre de la nouvelle stratégie «Génération Green 2020-2030».

D'autres parcours sont en cours de développement par le Crédit Agricole du Maroc afin de répondre à la volonté de notre pays d'exploiter la digitalisation pour créer de la valeur pour les populations du monde rural et agricole.

Pour sa part, la Sonacos compte, à travers cette modalité de paiements, faire bénéficier l'agriculteur d'une meilleure sécurité et commodité de paiement des achats effectués auprès de ses centres régionaux sans avoir à se soucier de transporter et de manipuler l'argent liquide.

Pour rappel, «Imtiazat-e» est une application mobile gratuite développée par le Crédit Agricole du Maroc et faisant partie d'une large gamme de produits digitaux déployés par la banque dans le cadre de ses efforts de digitalisation et d'inclusion financière.

Téléchargeable sur Google Play et installée directement sur le téléphone portable, l'application permet aux agriculteurs de gérer leurs activités à tout moment et en toute autonomie. Elle permet également de consulter son compte, de renouveler les crédits à court terme, de suivre les subventions de l'Etat (FDA), de souscrire à l'Assurance Multirisque Climatique, d'initier une demande de financement des intrants agricoles (semences, engrais...), de suivre ses engagements auprès du CAM ainsi que ses règlements fournisseurs, ...

## Une digitalisation des services en marche

Conscientes du potentiel que recèle ces offres innovantes, les banques opèrent une digitalisation croissante de leurs produits. Les crédits à la consommation, les crédits immobiliers, les solutions d'assurance vie ou encore d'assurance habitation investissent de plus en plus les services disponibles sur la Toile. « Les prospects et les clients ne sont plus orientés vers l'ouverture préalable d'un compte courant ou vers leur conseiller, mais ont de plus en plus la possibilité de démarrer la souscription d'un nouveau produit en ligne », mentionne l'étude réalisée par D-Rating. Une évolution qui permet aux banques de collecter instantanément des données en ligne avec la possibilité de déployer une action commerciale plus rapide et efficace. En dehors des comptes courants, le crédit à la consommation est le produit qui se caractérise par la plus forte transformation digitale. En 2017, 16 % des établissements proposaient aux prospects un début de souscription en ligne à un crédit à la consommation. En 2018, ce taux a bondi à 50 %.

Priorité à une simplification étendue

Dans un passé encore récent, pour la mise en place d'un simple prélèvement régulier, l'obtention d'un relevé d'identité bancaire ou la réalisation d'un virement, il fallait se tourner vers un conseiller, avec la contrainte de devoir se soumettre aux horaires d'ouverture de l'agence concernée. Cette aisance qui profite aux clients s'élargit également à des opérations plus complexes comme des investissements boursiers. Par le biais de plateformes en ligne, il est désormais possible de passer soi-même des ordres de bourse. Les offres bancaires en ligne se différencient parfois par la gratuité des droits de garde et des frais de courtage diminués.

© Banque en ligne

“Contrairement à 2008-2009 où les banques étaient fortement critiquées, la crise actuelle leur donne une chance d'être actives en aidant les consommateurs et les entreprises à surmonter la tempête économique que nous traversons. En fournissant un soutien personnalisé et sur mesure ainsi qu'une bonne gestion des risques, elles peuvent même renforcer durablement leurs relations et s'assurer ainsi un succès pérenne. C'est la seule façon pour elles de survivre à court terme et de prospérer à long terme.”

Forbes, « Four Areas That Demand Banks' Immediate Attention In The COVID-19 Crisis » (Quatre points qui requièrent l'attention immédiate des banques durant la crise du COVID-19 », d'Alan McIntyre, le 6 avril 2020.

## Transformation digitale de la banque : les avantages

Les banques en ligne et néo banques ont contraint les banques dites traditionnelles à se digitaliser et à mettre les bouchées doubles quant à leur digitalisation.

Pour appréhender au mieux le présent et assurer sa place dans le futur, il faut donc penser digital et lancer le projet « transformation digitale de la banque ».

Lorsque l'on opère une transformation digitale, l'enjeu humain et culturel est à prendre en compte et vous devez assurer une bonne gestion du changement en embarquant l'ensemble de vos collaborateurs et en vous assurant de leur soutien grâce





à une communication optimale et une explication claire des enjeux d'une telle transformation.

Opérer une transformation digitale au sein de la banque compte de nombreux avantages. Parmi eux :

- Simplification, optimisation et automatisation de vos processus pour profiter au maximum de leur performance
- Réactivité face au changement renforcée grâce à des processus digitalisés et facilement modifiables
- Exploitation de vos données situées dans vos systèmes IT pour identifier les comportements déviants de vos processus et apporter une solution adéquate
- Nouvelle culture d'entreprise qui s'appuie sur la collaboration

---

“Cette crise finira par passer mais le tournant vers un monde numérique se poursuivra. En réalité, il se peut même qu’il s’accélère durant la crise car nous utilisons les technologies pour télétravailler, collaborer avec nos collègues et vivons davantage en ligne. Les entreprises qui ont loupé le train numérique en réduisant trop radicalement leurs dépenses informatiques auront des problèmes.”  
 Forbes, « How CIOs Should Reroute Digital Transformation In The COVID-19 Crisis » (Comment les DSI devraient repenser leur transformation numérique en cette période de crise du COVID-19 », Vijay Gurbaxani, le 26 mars 2020

---

et le partage d'informations

- Expérience client optimisée grâce au Customer Journey Mapping et à la définition de l'ensemble de vos points de contact avec vos clients

Remerciements à © Signavio

### Concilier « l'humain et le digital »

Dans le contexte actuel de crise, la relation client assure un lien social fondamental bien au-delà des simples transactions bancaires. Dans ce cadre, la responsabilisation et la formation du personnel des banques sur les technologies digitales constituent deux facteurs clés de leur modèle économique.

La gestion de la crise va nécessiter de la part des banques plus de simplifications, d'agilité, de réactivité, d'efficacité, de rapidité,



de souplesse dans leur réponse aux besoins des entreprises et des particuliers.

La digitalisation des activités bancaires a déjà été anticipée depuis plusieurs années : au niveau des profils de recrutement par la recherche de davantage de spécialisation pour les métiers relatifs à la conformité et à l'informatique, au niveau de la formation, par la création d'une certification autour d'un socle de compétences en matière numérique pour tous les salariés du secteur.

Le Covid-19 a révélé le rôle central de l'humain dans l'intermédiation bancaire et le soutien à l'économie réelle, ce qui constitue une belle revanche pour les banques dites « traditionnelles » par opposition aux pure players que sont les fintech.

Cette mission d'intermédiation bancaire essentielle jusqu'à la fin des années 1980 en France, reprend ses lettres de noblesse à l'occasion d'une crise d'ampleur exceptionnelle. On revient aux fondamentaux du métier de banquier : accompagner des clients et les aider à surmonter des périodes difficiles.

En restant à côté de ses clients et en les aidant à faire face à leurs impasses de trésorerie, le banquier de proximité renforce leur confiance et les fidélise. Par ailleurs, cette crise exceptionnelle est une occasion d'accélérer la transformation du modèle économique de la banque universelle française.

La banque de demain devra tirer parti des technologies digitales pour améliorer et sécuriser l'expérience consommateurs, tout en renforçant sa capacité de conseil auprès de clients de plus en plus demandeurs de solutions à forte valeur ajoutée.

© The Conversation



# α ALPHA INOX MAROC

LE PARTENAIRE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES, PHARMACEUTIQUES ET COSMETIQUES



Inox  
Tôle  
Raccord  
Tube  
Robinetterie  
Visserie  
Quincaillerie  
Outillage  
Fournitures  
industrielles

10, Avenue Tizi Ousli, Aïn Sebaâ, Casablanca - MAROC - Tél : 05 22 34 17 03 / 09 - 05 22 34 16 44  
Fax : 05 22 34 17 16 / 22 - E-mail : info@alpha-inox.ma - Site web : www.alpha-inox.ma



# Additifs alimentaires

## LES INDICATIONS DEVANT FIGURER SUR LES EMBALLAGES

**S**elon l'Organisation Mondiale de Santé (OMS) les additifs alimentaires sont des substances ajoutées pour préserver ou améliorer l'innocuité, la fraîcheur, le goût, la texture ou l'aspect des aliments. Certains de ces additifs ont été utilisés pendant des siècles pour la conservation comme le sel (pour conserver des viandes telles que le bacon ou les poissons séchés), le sucre (pour la confiture) ou le dioxyde de soufre (pour le vin).

Les additifs alimentaires peuvent être préparés à partir de plantes, d'animaux ou de minéraux, mais également par synthèse. Ils sont ajoutés intentionnellement aux aliments à des fins technologiques particulières pour obtenir certaines qualités que les consommateurs considèrent souvent comme allant de soi. Plusieurs milliers d'additifs alimentaires sont utilisés et tous sont conçus pour exercer une fonction spécifique en rendant les aliments plus sains ou plus attrayants.

Un nouveau arrêté a été publié dans le bulletin officiel n°6754 du 21/02/2019 (page 216), il s'agit de l'arrêté conjoint n°40-19 du 10/01/2019 qui modifie et complète l'arrêté conjoint du ministre de l'agriculture et de la pêche maritime et du ministre de la santé n°1795-14 du 14 rejev 1435 (14 mai 2014) fixant la liste et les limites des additifs alimentaires autorisés à être utilisés dans les produits primaires et les produits alimentaires, ainsi qu'aux indications que doivent porter leurs emballages.

Selon ces deux arrêtés, les additifs alimentaires ne peuvent être commercialisés que si leurs emballages ou leurs récipients portent, en langue arabe et éventuellement en d'autres langues,

en caractères apparents, visibles, lisibles et indélébiles, les indications suivantes :





Pour les additifs non destinés à la vente à un consommateur final :

- 1) lorsque les additifs alimentaires sont vendus seuls ou en mélange entre eux : le nom de chaque additif, dans l'ordre décroissant de son importance pondérale par rapport au total ;
  - 2) lorsque sont incorporés aux additifs d'autres substances, matières ou ingrédients alimentaires destinés à faciliter l'entreposage, la vente, la dilution ou la dissolution d'un ou plusieurs additifs alimentaires : le nom des additifs conformément au point (a) ci-dessus ainsi que l'indication de chaque composant, dans l'ordre décroissant de l'importance pondérale par rapport au total ;
  - 3) la mention «pour utilisation dans les produits alimentaires», ou la mention «pour produits alimentaires, utilisation limitée», ou le cas échéant, une indication plus spécifique de l'utilisation alimentaire à laquelle l'additif est destiné ;
  - 4) le cas échéant, les conditions particulières de conservation et d'utilisation ;
  - 5) un mode d'emploi, dans le cas où son absence pourrait entraîner un usage inapproprié de l'additif ;
  - 6) la quantité nette ou le volume net ;
  - 7) l'identification du lot et de l'origine de l'additif ;
  - 8) le nom ou la raison sociale et l'adresse du : le fabricant (pour les additifs fabriqués localement), le conditionneur (pour les additifs conditionnés localement) et l'importateur (pour les additifs importés).
  - 9) le pourcentage de tout composant dont l'incorporation dans un produit alimentaire est soumise à une limitation quantitative ou une information appropriée relative à la composition permettant à ce produit d'être conforme aux dispositions prévues dans l'arrêté.
- Toutefois, les indications prévues aux 2), 3) et 5) à 8) ci-dessus peuvent ne figurer que sur les documents commerciaux à

condition que la mention «destiné à la fabrication de produits alimentaires et non à la vente au détail» figure à un endroit visible de l'emballage ou du récipient du produit concerné.

Pour les additifs destinés à la vente à un consommateur final :

- 1) la dénomination de vente ;
  - 2) les indications mentionnées dans le point 1 ci-dessus ;
  - 3) la date de production et la date de péremption.
- Toutefois, dans le cas des colorants alimentaires, la proportion des substances, matières ou ingrédients alimentaires destinés à la dilution ou à la dissolution prévus au 2) de l'article 2, ne doit pas excéder 40%.

Remerciements à conseil QHSE



**Diego Teso**

Propriétaire du Restorante Vita Nova à Marrakech

## Penne al la norma

### Ingrédients

- 500 g de purée de tomates pelées
- 400 g de Penne Rigate
- 200 g de ricotta de brebis salée
- 2 aubergines moyennes
- 2 gousses d'ail
- 10-12 feuilles de basilic
- Huile d'olive extra vierge
- Sel et poivre

### Recette pour 4 personnes

Lavez les aubergines, puis coupez-les verticalement en tranches de 4 mm d'épaisseur.

Placez-les dans une passoire en les saupoudrant, couche par couche, avec du gros sel, puis couvrez-les d'une plaque et posez un poids dessus: laissez-les égoutter pendant au moins une demi-heure.

Rincez les aubergines à l'eau courante, puis séchez-les bien avec un chiffon propre et les faites-les revenir dans de l'huile d'olive chaude (environ 180°), jusqu'à ce qu'elles soient bien dorées.

Mettez les aubergines sur du papier absorbant pour éliminer l'excès d'huile.

Dans une poêle, ajoutez un peu d'huile (éventuellement de la cuisson des aubergines) et faites dorer l'ail. Ajoutez ensuite la tomate, le sel et le poivre et faites cuire à feu doux pendant environ 20 minutes.

Une fois le feu éteint, retirez les gousses d'ail et ajoutez la moitié des feuilles de basilic frais.

Dans une casserole, portez de l'eau salée à ébullition et mettez les pâtes.

Pendant que les pâtes cuisent, râpez la ricotta salée et mettez-la de côté.

Coupez les aubergines frites en lanières et ajoutez-les à la sauce tomate.

Lorsque les pâtes sont al dente, égouttez-les et versez-les dans la poêle.

Faites sauter pendant une minute avec la moitié de ricotta, puis servez les pâtes en les recouvrant du reste de ricotta salée râpée et des feuilles de basilic frais.



*Le cahier*

# HORECA

Le magazine de l'Hôtellerie et de la Restauration

## **Quel accueil sans contact en hôtellerie de luxe ?**

**Tour d'horizon de solutions conciliant santé et  
hospitalité**

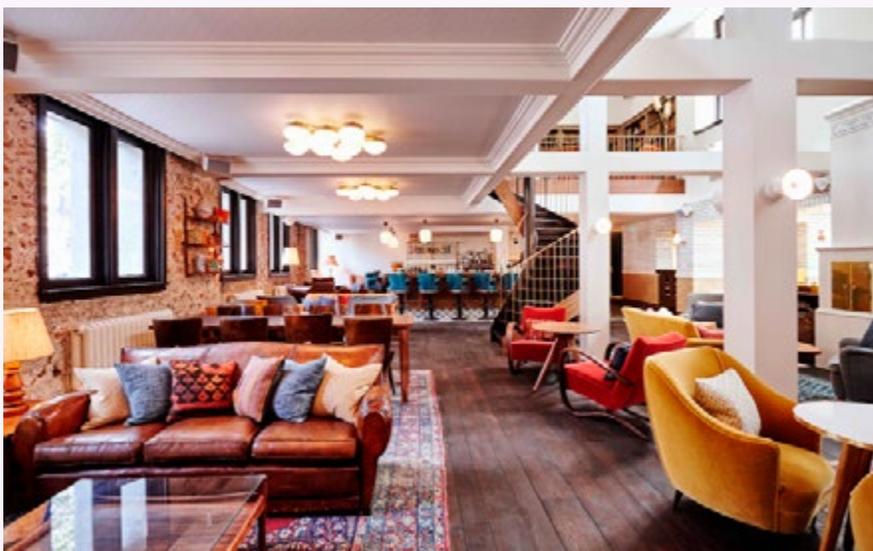
## ACCOR

**NOUVELLE ENTITÉ LIFESTYLE**

Les groupes Accor et Ennismore annoncent aujourd'hui être entrés en négociations exclusives afin de créer le plus grand opérateur mondial de l'hôtellerie lifestyle, qui est le secteur connaissant la croissance la plus forte de l'industrie.

Ce rapprochement réalisé par apport d'actifs donnera naissance à une nouvelle entité autonome et entièrement asset light, qui réunira un portefeuille unique de marques mondiales, comprenant The Hoxton, Gleneagles, Delano, SLS, Mondrian, SO/, Hyde, Mama Shelter, 25h, 21c Museum Hotels, TRIBE, JO&JOE, ou encore WorkingFrom\_. Cette entité basée à Londres prendra le nom de Ennismore.

Dès sa création, l'entité regroupera 12 enseignes et 73 hôtels en exploitation, auxquels s'ajouteront plus de 110 établissements pour lesquels des engagements fermes d'ouverture ont déjà été signés et environ 70 autres projets d'ouverture à l'étude, ainsi que plus de 150 restaurants et bars. Sur la base du réseau et du pipeline actuels, cette plateforme lifestyle devrait à moyen terme atteindre un EBITDA supérieur à 100 millions d'euros, le rapprochement permettant de réaliser des synergies de coûts significatives, de l'ordre de 15 millions d'euros par an.



## EXPOSITION

**ONIRISME**

Du 18 Décembre 2020 au 18 janvier 2021, les cimaises de la galerie Dar D'Art de Tanger seront ornées par les œuvres récentes de l'artiste peintre chevronné Mohamed Mansouri Idrissi. Cette exposition, dont le vernissage est prévu le 18 Décembre en présence de l'artiste, offre un regard panoramique sur la démarche, l'esprit de ce plasticien et le fruit de sa quête intérieure en vue d'allier les sentiers nouveaux du volume et l'éclat du jaillissement de sa palette si riche. Le tout avec de riches couleurs primaires et des formes simples à mi-chemin entre abstraction lyrique et rêve onirique.

6 rue Khalil Metrane - Tanger  
06 61 19 73 31



## NOMINATION

**MAISON DE L'ARTISAN**

Nadia Fettah Alaoui, a présidé à Rabat, la cérémonie d'installation du nouveau directeur général de la Maison de l'Artisan, Tarik Sadik. S'exprimant à cette occasion, la ministre qui a souligné le rôle pionnier de la Maison de l'Artisan depuis sa création en 1957, a indiqué que le changement au niveau de la direction générale doit se traduire par un changement en termes de gouvernance et de mise en oeuvre de la politique générale de cet établissement et de sa nouvelle vision. L'objectif étant de créer un dynamisme fort répondant aux aspirations des acteurs du secteur de l'artisanat qui fait face à des défis majeurs liés à la pandémie du coronavirus, a-t-elle dit.

La ministre a, par ailleurs, félicité M. Sadik, considéré comme l'un des meilleurs cadres du ministère et connu pour son dévouement au service de l'intérêt général et ses compétences professionnelles avérées dans les différents postes qu'il a occupés tout au long de sa carrière.



RAM

## VOLS INTERNATIONAUX SUR TANGER

Acteur majeur dans la promotion du tourisme marocain et dans le renforcement des liens des Marocains résidant à l'étranger avec le Royaume, Royal Air Maroc renforce son programme de vols internationaux au départ et vers Tanger. A partir du 11 décembre, la Compagnie Nationale lancera quatre nouvelles routes aériennes reliant la ville à quatre métropoles européennes à savoir Madrid, Bruxelles, Barcelone et Malaga. Détaillé ci-dessous, ce programme est appelé à être réajusté en fonction de la demande. Les vols sont disponibles à la vente sur le site Internet de la Compagnie Nationale [www.royalairmaroc.com](http://www.royalairmaroc.com), via ses centres d'appel ainsi qu'à travers ses agences commerciales et sur le réseau des agences de voyages.



Les quatre nouvelles lignes :

- . Tanger- Malaga : cinq fréquences par semaine (lundi, jeudi, vendredi, samedi et dimanche) ;
- . Tanger-Madrid : quatre fréquences par semaine (lundi, mardi, samedi et dimanche) ;
- . Tanger-Barcelone : quatre fréquences par semaine (mardi, mercredi, jeudi, et samedi) ;
- . Tanger-Bruxelles : quatre fréquences par semaine (mardi, jeudi, vendredi et dimanche).

[www.royalairmaroc.com](http://www.royalairmaroc.com)



**alpha bio services**  
Gestion sanitaire de votre environnement

☎ 05 22 25 83 00

🌐 [www.alphabioservice.ma](http://www.alphabioservice.ma)

PROTÉGER VOS LIEUX CONTRE LES DÉGÂTS DES NUISIBLES RAVAGEURS

Alpha Bio Service vous propose toute une gamme de systèmes performants et professionnels pour protéger efficacement votre **culture**, votre **habitat**, votre **industrie**.

 HABITAT

 CULTURE

 INDUSTRIE

SOLUTIONS ANTI NUISIBLES

DÉSINSECTISEURS UV	PROTECTION ANTI OISEAUX	RÉPULSIFS ANTI-SERPENTS	PRODUITS ANTI-NUISIBLES
 <p><b>PestWest</b> <a href="http://www.pestwest.com">www.pestwest.com</a></p>		 <p>NATUREL 100% V.V.</p>	

TOUS NOS PRODUITS SONT HOMOLOGUÉS PAR LE MINISTÈRE DE LA SANTÉ AU MAROC & CONFORMES AUX NORMES :






4, Rue Imam Al Aouzi Bd Yacoub El Mansour Maarif Casablanca Maroc. Fax : 0522238840 - [info@alphabioservice.ma](mailto:info@alphabioservice.ma)

ONMT

## RELANCE DE DAKHLA

L'Office National Marocain du Tourisme a entamé, aujourd'hui, sa tournée des 12 régions du Royaume avec pour première escale, la région de Dakhla Oued Eddahab. Au programme visite des principaux sites à promouvoir et réunion de travail avec les membres du Conseil Régional du Tourisme de la région pour préparer le plan de relance régional.

Concrètement, le plan de l'ONMT s'appuie sur un point crucial : l'ouverture de la région à l'international avec le développement de liaisons aériennes, notamment la mise en place d'une liaison directe avec une fréquence de 2 fois par semaine avec une capitale européenne majeure.

L'Office compte également mettre en place un nouveau dispositif de communication ambitieux pour construire une identité propre à la destination, mettant en avant ses atouts balnéaires afin d'en faire une destination balnéaire à part entière. Une concentration des actions sera menée sur les marchés majeurs de la destination, à savoir la France, l'Allemagne et l'Espagne.



CRT RABAT-SALÉ-KENITRA

## MatchichB3id



Après plusieurs semaines de mise en place et de suivi des protocoles sanitaires par les opérateurs du secteur touristique et sous la supervision des autorités locales, Rabat et sa Région sont fins prêts à accueillir les visiteurs et souhaitent le faire savoir !

Une prise de parole directe et authentique qui s'adresse dans cette première phase aux visiteurs nationaux et qui pose les bases d'une nouvelle façon de communiquer, plus engageante et plus proche des voyageurs. Avec pour point d'ancrage la découverte d'activités inédites à deux pas de chez soi, cette campagne met en avant différentes variantes du week-end « city break » selon les envies et affinités de chacun. Adapter son voyage à ses hobbies et varier les plaisirs, le tout sans aller loin ! Tel est le crédo de cette campagne.

NOMINATION

## NOUVEAU DAC

Madame Nadia Fettah Alaoui, Ministre du Tourisme, de l'Artisanat du Transport Aérien, et de l'Economie Sociale a présidé ce Mercredi 02 Décembre 2020 la cérémonie d'installation de Monsieur Hicham Abdelaziz Moumni au poste de Directeur de l'Aéronautique Civile (DAC).

Monsieur Moumni est titulaire d'un diplôme d'ingénieur d'Etat en télécommunications aéronautiques. Il a débuté sa carrière en tant

qu'ingénieur d'études à la DAC en 1996 puis a occupé plusieurs postes de responsabilité notamment celles de chef de service des télécommunications aéronautiques, chef de la division de la navigation aérienne, et a aussi assuré l'intérim pendant une année du Directeur de l'Aéronautique Civile.

Madame La Ministre a profité de cette occasion pour rappeler la grande responsabilité qui incombera à Monsieur Moumni et les fortes attentes de toutes les parties prenantes du secteur de l'aérien pour donner un nouveau souffle à l'aéronautique civile au Maroc et contribuer ainsi à son essor pour les années à venir.





ACCOR

## ACQUISITION DES MARQUES DE SBE

Dans le cadre de sa stratégie de simplification asset light et souhaitant renforcer sa présence dans l'hôtellerie lifestyle, secteur de l'industrie qui connaît la plus forte croissance, le Groupe Accor annonce aujourd'hui la conclusion d'accords portant sur la mise en place d'une nouvelle structure de détention pour sbe.

Selon les termes de ces accords, Accor acquiert 100 % des activités asset light de sbe, comprenant notamment les marques Delano, Mondrian, SLS et Hyde, et la quasi-totalité des marques de restaurants et bars du Groupe, dont Cleo, Fili'a, et Carna by Dario Cecchini.

Ces marques seront au cœur de la nouvelle division lifestyle de Accor. sbe exploite actuellement 22 hôtels, auxquels s'ajoutent plus de 40 projets d'ouverture, un chiffre qui a plus que doublé depuis la première prise de

participation de Accor dans cette société en 2018. Des ouvertures majeures, notamment celles du Mondrian London et du SLS Dubai, sont notamment prévues pour 2021.

[www.tourisme.gov.ma](http://www.tourisme.gov.ma)

AÉRIEN

## LIAISON CASABLANCA-MALAGA



Air Arabia Maroc annonce le lancement d'une nouvelle route Casablanca-Malaga dès le 16 décembre 2020.

Après l'aéroport de Tanger-Ibn Batouta, le leader du transport aérien à bas coût dans la région permettra de rejoindre la capitale de la Costa del Sol au départ de l'aéroport Mohammed V à raison de 4 vols par semaine, tous les lundis, mercredis jeudis et samedis.

Air Arabia renforce ses liaisons avec la capitale de la Costa del Sol en la reliant à Casablanca Ville natale de Picasso, Malaga est l'une des plus vieilles villes de la méditerranée. Elle est située au sud de la péninsule ibérique, dans un environnement naturel privilégié.

Avec cette nouvelle liaison, Air Arabia Maroc poursuit le renforcement de son programme de vols au départ de Casablanca. En plus de Malaga, les clients de la compagnie peuvent depuis la métropole marocaine rejoindre Agadir,

Barcelone, Bâle-Mulhouse, Bologne, Bruxelles, Catane, Guelmim, Istanbul, Lyon, Milan-Bergame, Montpellier, Naples, Pise, Rennes, Toulouse, Turin-Cuneo et Venise

[www.airarabia.com/fr](http://www.airarabia.com/fr)

ACCOR

## NOUVELLES EXPANSIONS

Accor, leader mondial de l'hôtellerie, vient d'ajouter l'Inde et la Turquie à sa région Moyen-Orient et Afrique. La nouvelle région comprendra désormais un portefeuille de plus de 84.000 chambres réparties dans 400 hôtels.

Avec le portefeuille de marques le plus dynamique de l'industrie, couvrant tous les segments du marché de l'économie au luxe et comprenant des concepts de style de vie innovants, des résidences de marque et des modèles de séjour longue durée, le Groupe joue un rôle primordial dans le paysage hôtelier.

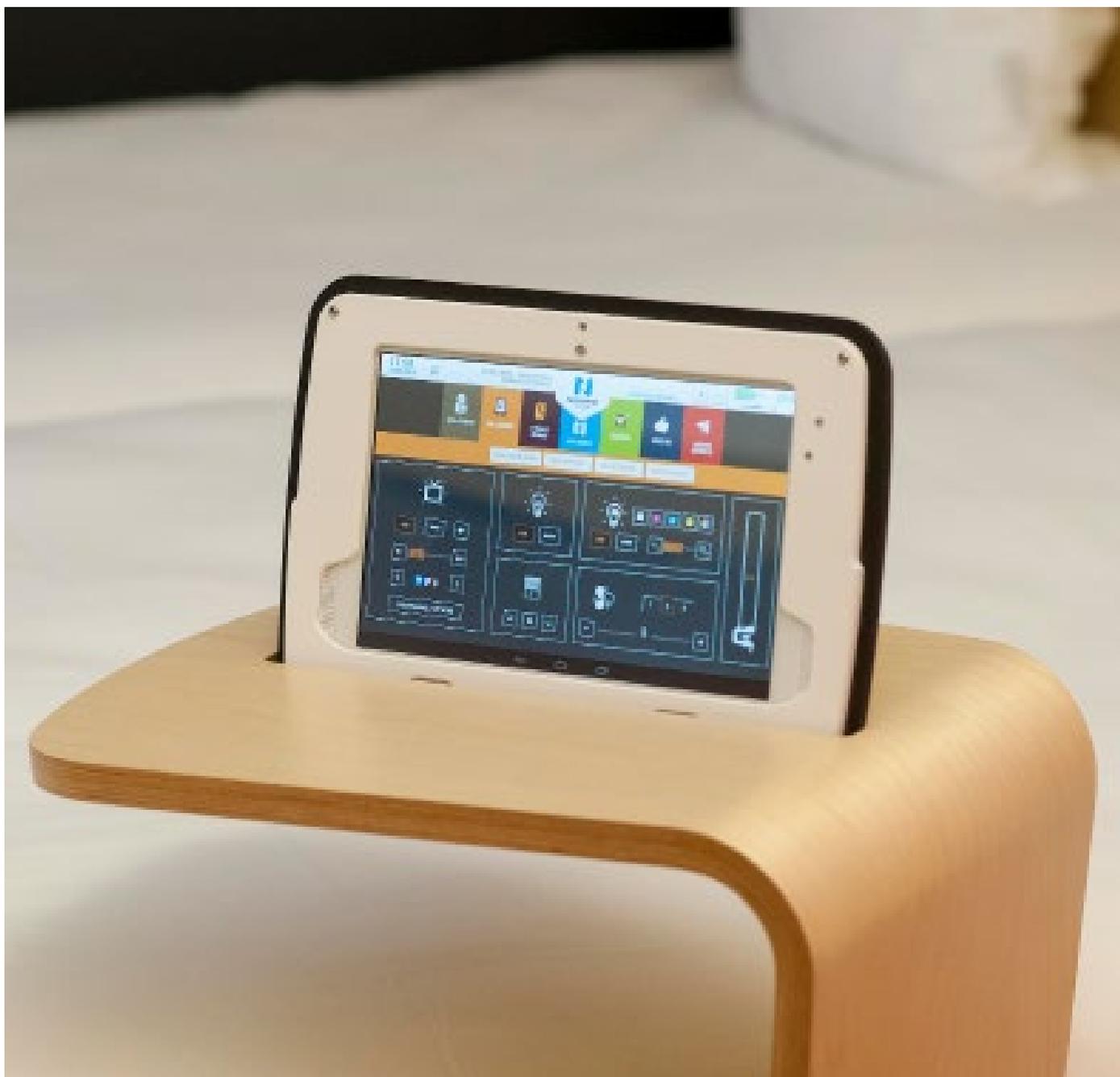
Cette expansion régionale apporte un pipeline accru de plus de 112 hôtels, dont l'ouverture est prévue dans les 24 prochains mois, ce qui porte le nombre total de clés à près de 110.000 chambres, ce qui en fait le plus grand opérateur hôtelier international de la région.



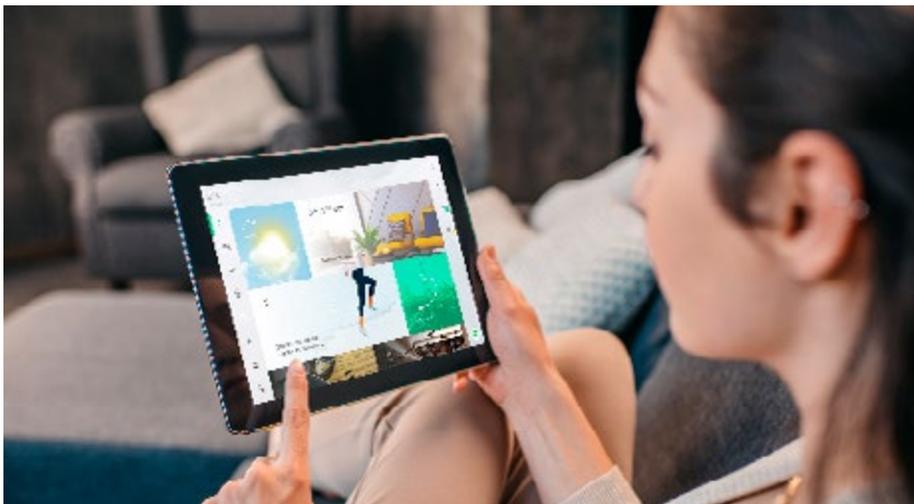
# QUEL ACCUEIL SANS CONTACT EN HÔTELLERIE DE LUXE ?

Tour d'horizon de solutions conciliant santé et hospitalité

Article rédigé par Julien Hervieux



**E**n cette période particulièrement complexe pour l'industrie du tourisme, la plupart des hôtels de luxe et des palaces sont en pleine préparation d'une prochaine réouverture. S'adapter et rassurer salariés et clients sont les mots clé. Pour ce faire, il s'agit bien évidemment de garder un œil sur les informations, dates et mesures qui nous parviennent peu à peu. profiter de quelques instants de bonheur.

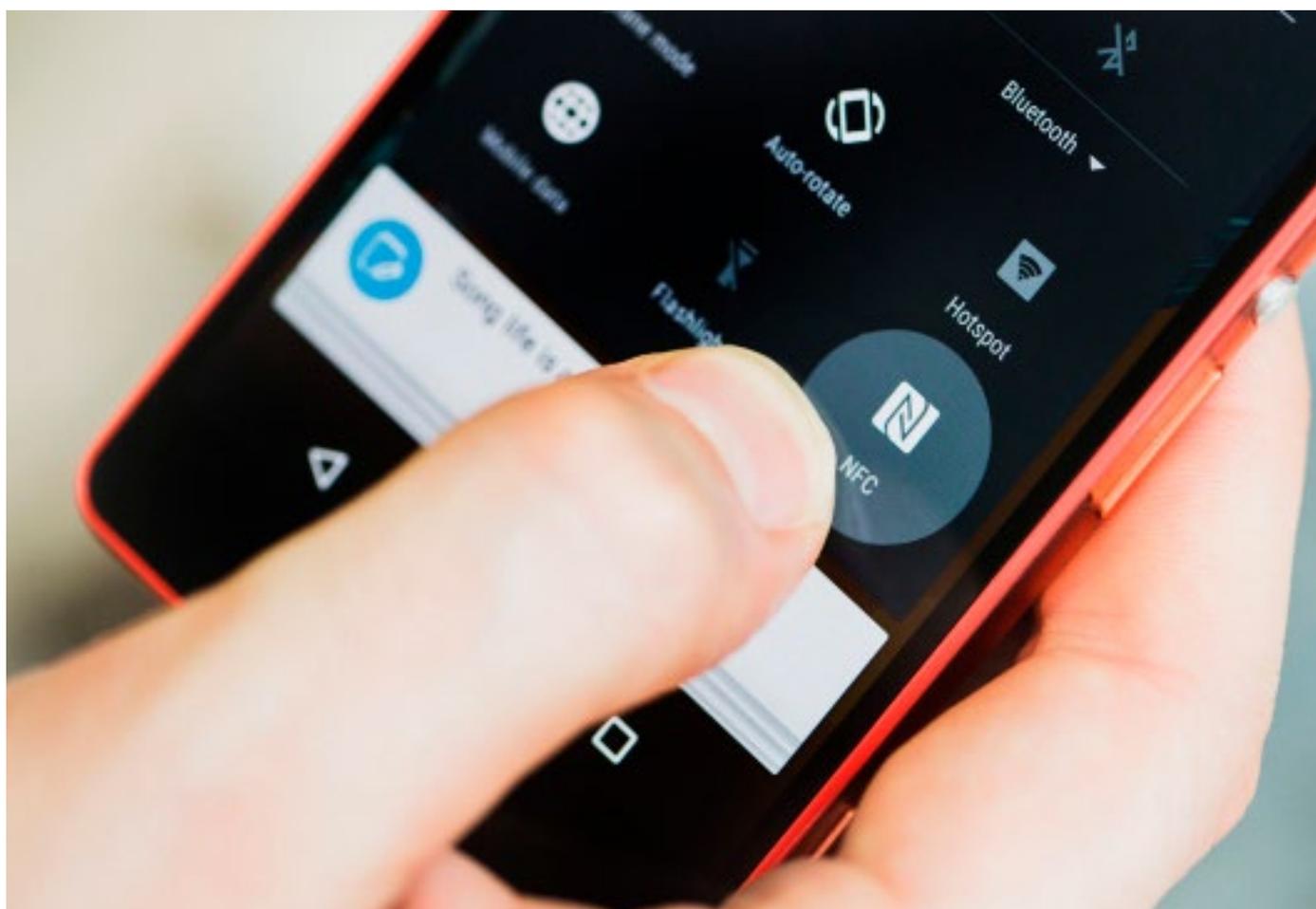


Dans ce contexte, et parce que le parcours et le séjour des clients va évoluer, c'est aussi une opportunité pour étudier ces nouveaux besoins et les outils qui y répondent. Souvent numériques pour limiter, voire se passer, du contact physique, il existe différents types de solutions abordables.

#### **Comment accueillir sans contact ?**

L'interrogation peut paraître délicate

dans un secteur où le sens du contact est plus qu'un devoir professionnel, souvent une fierté. Toutefois, il existe pourtant des possibilités de concilier contacts physiques limités et accueil de qualité. Voici quelques idées qui pourraient vous inspirer dans vos nouvelles stratégies d'accueil.



**A propos de l'auteur**

Julien Hervieux, consultant numérique  
 Consultant indépendant passionné par les questions de stratégie appliquées au numérique, il est aussi l'un des intervenants de la licence professionnelle Marketing Digital de l'université Paris-Descartes, où il enseigne le SEO et la publicité.

**Coffret d'accueil**

A la réception, vous pouvez transformer les nouvelles mesures en une nouvelle manière de souhaiter la bienvenue à vos clients, au travers d'un élégant coffret d'accueil contenant divers objets pour les accompagner durant leur séjour.

Si le contenu exact du coffret permet quantité de liberté, voici cependant quelques indispensables qu'il serait intéressant d'y trouver :

- gel hydroalcoolique
- masques
- porte-clé « sans contact »
- boîte de désinfection par ultra-violet
- attention à bien vous renseigner pour choisir la qualité adaptée (rayons UV-C)
- un mot personnel et rassurant du directeur expliquant ce qui est fait et



indiquant les coordonnées du responsable de la relation client en charge du sujet  
 - La clé de la chambre désinfectée (clé ou carte)  
 Le porte-clé « sans contact » est bien

physique : il s'agit d'un objet souvent en forme de clé permettant aussi bien d'abaisser une poignée que de toucher un bouton d'ascenseur sans avoir à utiliser ses doigts ou encore de saisir un code.





Simple, peu coûteux, et efficace, non seulement au sein de votre hôtel, mais aussi durant le séjour de vos clients. Cet objet peut bien évidemment être intégralement modifié pour adopter les couleurs de votre hôtel. La matière peut aller du simple plastique à un laiton plus raffiné.

Transformez ainsi un moment que l'on pourrait prendre comme de la distanciation, en un cadeau fait à vos clients, un écran qu'ils conserveront tout au long de leur séjour, et pourquoi pas même après.

### Tablettes

Remettre une tablette à un client, c'est un geste de confiance, et celui-ci est souvent très apprécié. Qu'elle soit remise à la réception, au sein du coffret d'accueil ou en chambre, la tablette sera aussi laissée au moment du départ, et devra être réutilisée. Est-ce un vecteur de contamination ? Non, car une tablette peut tout simplement être désinfectée après le départ du client pour préparer la venue du suivant.

#### Désinfecter une tablette, oui mais comment ?

Dès qu'il s'agit d'outils numériques, la question de la désinfection devient plus complexe. Tous les terminaux n'apprécient pas l'eau, et encore moins les liquides agressifs. Ce pourquoi il existe une solution simple et rassurante pour le client :

Rajouter à la tablette un étui de protection (de 10€ à 40€ selon les modèles)

Rajouter une protection d'écran (usage simple ou lavable type verre renforcé)

Certains étuis comprennent d'ailleurs une protection d'écran déjà intégrée. En tous les cas, au moment de désinfecter la tablette,

celle-ci n'ayant jamais été touché directement par le client puisqu'elle était protégée dans son étui, vous n'avez qu'à retirer ledit étui, le désinfecter selon les pratiques de votre hôtel (ex : produit désinfectant, lumières à ultra-violet) puisqu'il ne s'agit que de plastique et/ou de verre, et à changer la protection d'écran si celle-ci n'était pas réutilisable.

Les avantages à cette solution simple et peu coûteuse, sont nombreux :

Mieux protégée, votre tablette résistera aussi mieux aux chutes, rayures, bref, s'usera moins vite.

Laver des accessoires plastiques coûte moins cher et est moins risqué que de nettoyer une tablette électronique avec des outils et produits spécifiques.

L'étui peut-être personnalisé à vos couleurs.

#### Une tablette, quels avantages ?

Si votre hôtel est déjà équipé en domotique, les avantages vous sont déjà connus : contrôle de la lumière, des occultants, de la température... Mais d'autres services peuvent s'y ajouter :

La presse en version numérique, pour éviter de laisser circuler dans votre hôtel des revues ayant été au contact physique d'un autre client.

Les services de la réception et de la conciergerie pour dialoguer par messagerie ou en visio.

Le tout pour un coût très limité : la tablette offre une interface visuelle agréable, mais qui derrière, se traduit par une solution technique très simple. Par exemple, si un client presse le bouton "Demander mon petit-déjeuner en chambre", il choisit son menu et cela peut tout simplement envoyer un e-mail contenant la demande et le numéro de chambre directement au room-service. Inutile de commander des solutions complexes pour des besoins

relativement simples à gérer.

## Application

### Devez-vous, ou non, proposer une application smartphone à votre clientèle ?

Avant de planifier des coûts de développement (une application peut aller de quelques milliers d'euros, pour un produit clé en main, à 15 à 25 000€ pour de développement sur-mesure), il faut déjà voir ce que cela peut vous apporter.

Dans le point précédent, nous vous parlions des services que vous pouviez proposer sur une tablette. Cela passe aussi par une application, mais comme celle-ci est déjà installée dans la tablette, non seulement le client n'a rien à installer, mais vous contrôlez l'environnement sur lequel l'application fonctionne.

Sitôt que vous proposez une application à télécharger à vos clients, les difficultés se multiplient : elle doit être compatible avec tous les modèles de smartphones, ou du moins une immense majorité, le client doit prendre le temps de la télécharger et de l'installer... mais alors quels avantages par rapport à une tablette ?

Le smartphone tient dans la poche, et reste avec le client en dehors de votre hôtel, pendant et après son séjour.

Ce qui signifie que non seulement vous pouvez proposer un programme de fidélité dans l'application, un outil de réservation et autres services qui auraient moins d'intérêt dans une tablette qui n'accompagne le voyageur que le temps du séjour, mais vous pouvez aussi glisser à l'intérieur du smartphone les clés de la chambre de votre client.

#### Comment cela fonctionne-t-il ?

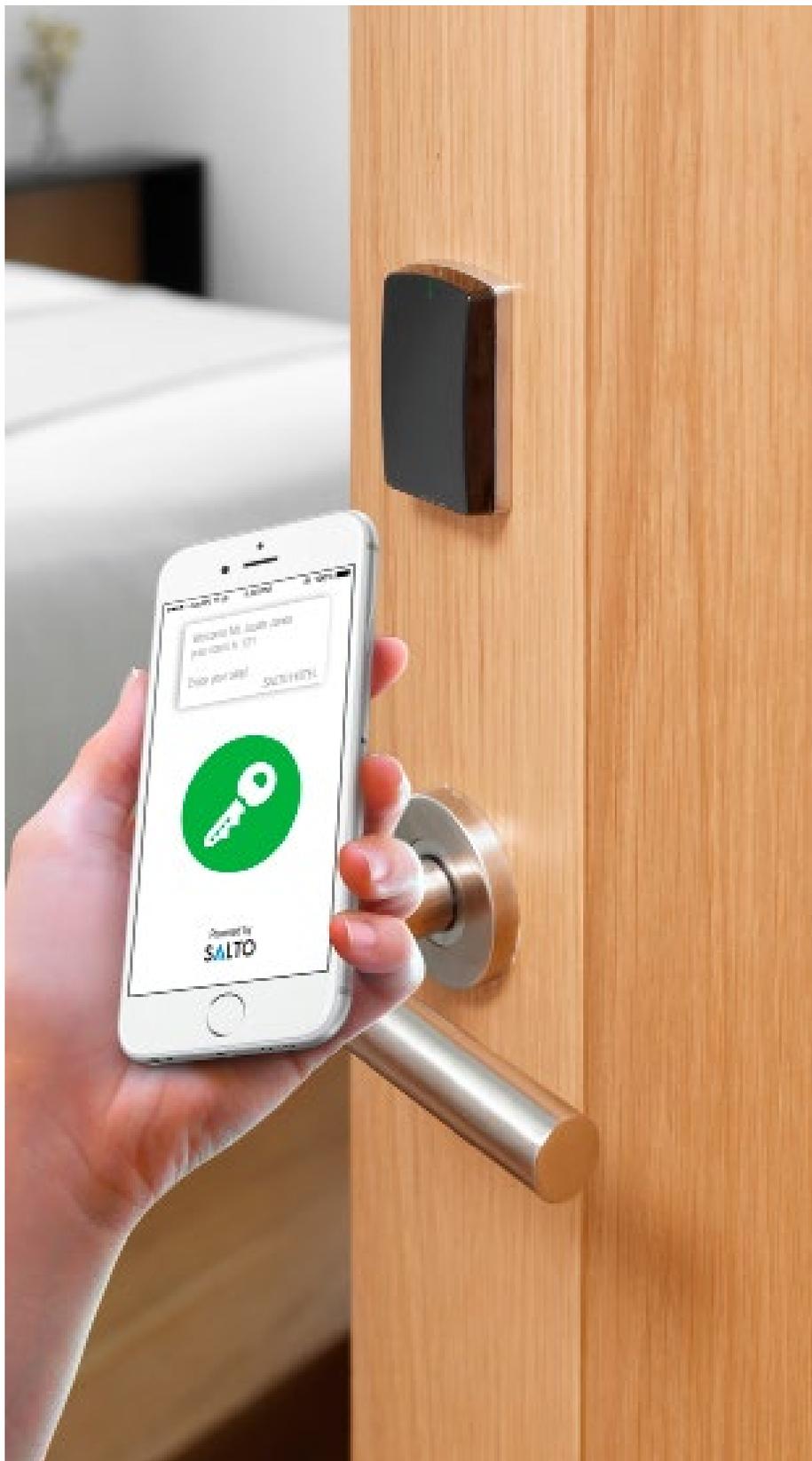
Plusieurs options existent, et principalement deux se dégagent. La première est le bluetooth, comme c'est le cas de l'application Hilton Honors, qui en sus du service de fidélité précédemment évoqué, offre un service de clé numérique. Le visiteur approche de la chambre, et sitôt qu'il est proche de la serrure, lance l'application, appuie sur le bouton de déverrouillage, et son téléphone envoie un signal bluetooth à la serrure. Si le client dispose de la bonne clé numérique dans son téléphone, celle-ci se déverrouille. Pour cela, bien sûr, il faut évidemment une serrure équipée, comme c'est le cas des hôtels Hilton.

L'autre option, est le NFC, une technologie embarquée dans bon nombre de smartphones de nos jours, et plus connue pour son utilisation dans les paiements sans contact via téléphones.

#### C'est quoi, le NFC ?

NFC, pour Near Field Communication, est la technologie magnétique utilisée dans nombre de cartes et de téléphones pour procéder à des actions sans contact [ex : Apple Pay pour les paiements ou la validation d'un voyage sur une carte

Navigo). Les smartphones sont aujourd'hui très nombreux à en être équipés, et cette technologie a l'avantage, contrairement au QR code, de ne nécessiter aucune application et de pouvoir prendre n'importe quelle apparence.



Si par exemple, vous souhaitez rendre n'importe quel objet interactif, il vous suffit d'y coller une puce NFC (moins de 1€ pour les puces basiques, 3€ pour des puces plus sécurisées et avancées) qui émet un champ magnétique à quelques centimètres. Si l'utilisateur approche son téléphone, cela peut par exemple appeler le room-service, mais tout autre service est imaginable : un badge que le client peut scanner pour rentrer dans son téléphone automatiquement tous les numéros utiles de l'hôtel, un tag permettant de signaler que l'on désire un taxi, etc.

#### Quels avantages entre bluetooth et NFC ?

Le NFC étant magnétique, il fonctionne même sans batterie. Le bluetooth nécessite de la batterie, mais a l'avantage d'être disponible sur l'ensemble des smartphones du marché, contrairement au NFC.

Cependant, qu'importe votre choix, il faut rappeler plusieurs éléments essentiels.

Pour commencer, toutes ces technologies demandent des serrures adaptées. Le bluetooth, par exemple, demande une technologie bien particulière. Avant de vous lancer, il faut donc faire le point sur les technologies déjà présentes dans votre hôtel, et l'intérêt qu'il y aurait à rajouter un service de ce genre.

Ensuite vient la question indispensable de la sécurité. On présente souvent les clés numériques comme très avantageuses, car le client peut faire son check-in à distance et charger sa clé dans

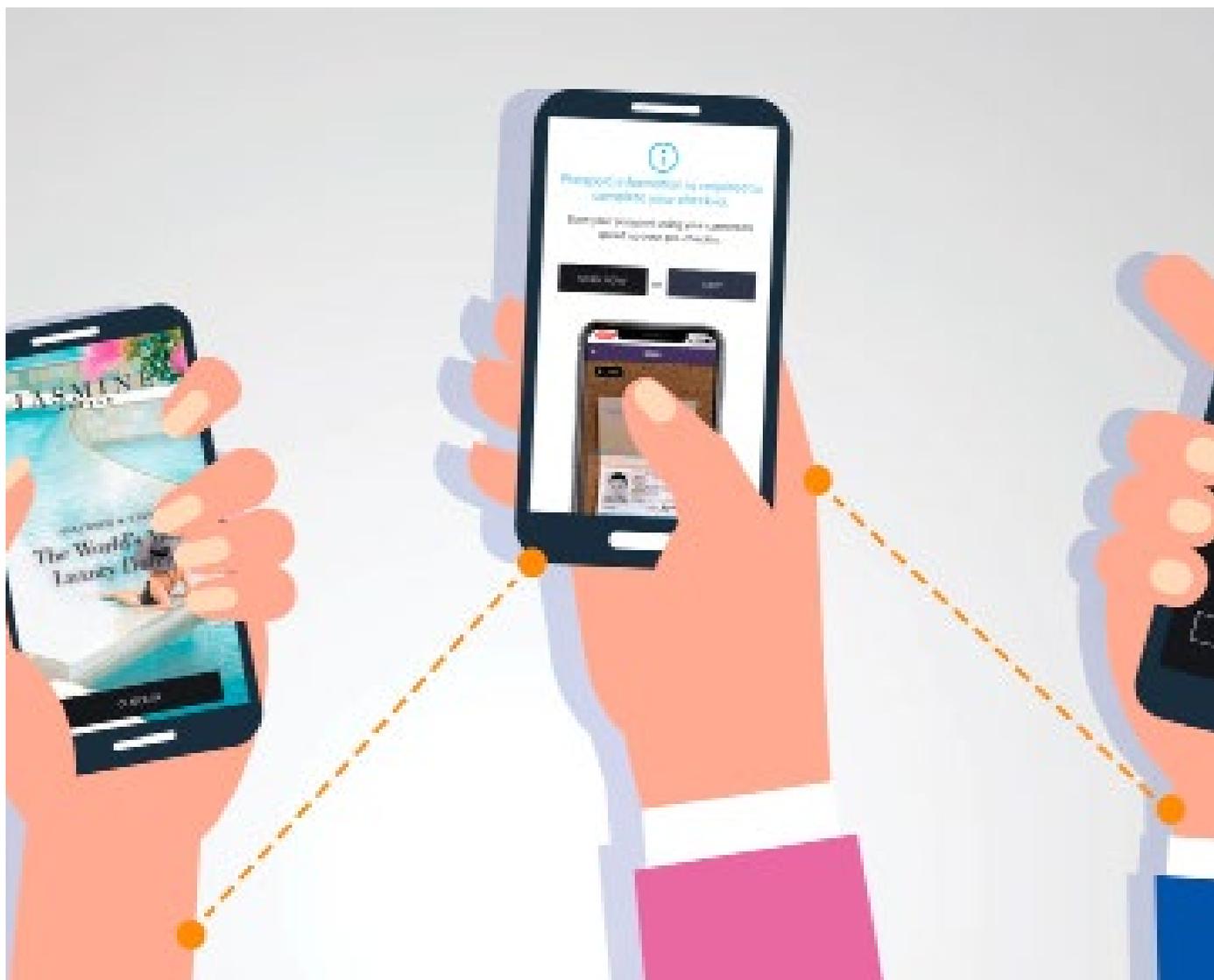
son téléphone avant même d'avoir pris son avion.

Mais c'est justement là qu'une question se pose : quelle clé avez-vous chargée ? S'il y a un changement de chambre de dernière minute, pouvez-vous procéder à la modification à distance ? Quid si le client a passé son téléphone en mode avion ? Ou a un incident réseau et que vous ne pouvez pas lui envoyer de nouvelles données ? Vous risquez d'avoir un client qui ne se présente pas à la réception et va droit vers une chambre qui n'est pas la sienne, et ce, avec une clé valide.

Dans ces cas-là, vous pouvez très simplement assurer un minimum de sécurité quant au check-in numérique via une borne de contrôle, sur laquelle l'utilisateur a juste à passer son téléphone, à l'entrée de votre hôtel. Ainsi, à cette occasion, la borne peut valider directement que le client a la bonne clé, la changer dans le téléphone au besoin, voire en cas d'incident technique, l'orienter vers la réception. Un simple petit geste qui peut vous faciliter la vie, ainsi que celles de vos équipes.

Pour autant, ces technologies sont loin de s'arrêter à l'accueil de vos visiteurs. Téléphones et tablettes accompagnent vos clients durant leur séjour, et comme évoqué, pour le téléphone, restent même avec lui après.

D'autres sujets, que nous aurons l'occasion d'évoquer prochainement.



# BAISSE DE 70 % DU TOURISME INTERNATIONAL SOUS L'EFFET DES RESTRICTIONS DE VOYAGE DANS LE MONDE ENTIER

Les restrictions sur les voyages introduites en réponse à la pandémie de COVID-19 continuent de frapper durement le tourisme mondial, les dernières données de l'Organisation mondiale du tourisme (OMT) faisant état d'une baisse de 70 % des arrivées de touristes internationaux au cours des huit premiers mois de 2020.

Selon le tout dernier Baromètre du tourisme mondial de l'OMT, les arrivées de touristes internationaux ont diminué de 81 % en juillet et de 79 % en août, les deux mois qui sont traditionnellement les plus chargés de l'année et le pic de la saison estivale dans l'hémisphère nord. La baisse jusqu'en août représente 700 millions d'arrivées en moins par rapport à la même période en 2019 et se traduit par une perte de 730 milliards de dollars de recettes (exportations du tourisme international). C'est plus que huit fois la perte subie lors de la crise économique et financière mondiale de 2009.

« Cette baisse sans précédent a des conséquences sociales et économiques dramatiques et met en danger des millions d'emplois et d'innombrables entreprises », avertit le Secrétaire général de l'OMT, Zurab Pololikashvili. « Cela souligne qu'il faut d'urgence relancer le tourisme en toute sécurité, en temps opportun et de manière coordonnée. »

Reprise de courte durée



Toutes les régions du monde ont enregistré une forte baisse des arrivées de touristes durant les huit premiers mois de l'année. L'Asie et le Pacifique, la première région à souffrir de l'impact de la COVID-19, a connu une baisse de 79 % des arrivées, suivie de l'Afrique et du Moyen-Orient (baisse de 69 % pour les deux régions), de l'Europe (-68 %) et des Amériques (-65 %). En Europe, après la réouverture progressive des frontières internationales, des baisses relativement moins importantes ont été enregistrées en juillet et en août (-72 % et -69 %, respectivement). La reprise a toutefois été de courte durée, des restrictions de voyage et des mises en garde ayant été réintroduites au regard de l'augmentation du nombre de contaminations. Par ailleurs, l'Asie et le Pacifique ont enregistré les plus fortes baisses avec -96 % sur les deux mois, ce qui reflète la fermeture des frontières en Chine et d'autres destinations importantes de la région.

La demande de voyages reste en grande

partie faible en raison de l'incertitude persistante concernant la pandémie et du manque de confiance. D'après les dernières tendances, l'OMT s'attend à une baisse globale de près de 70 % pour l'ensemble de l'année 2020.

Rebond de la demande internationale prévu pour le troisième trimestre 2021

Le groupe d'experts de l'OMT s'attend à un rebond du tourisme international en 2021, principalement au troisième trimestre. Toutefois, pour 20 % des experts, ce rebond ne pourrait avoir lieu qu'en 2022. Les restrictions de voyage sont considérées comme l'obstacle principal à la reprise du tourisme international, tout comme la lenteur de la disparition du virus et le manque de confiance des voyageurs. Les experts ont également identifié l'absence de réponse coordonnée entre pays pour assurer des protocoles harmonisés et des restrictions coordonnées, et la détérioration de l'environnement économique comme des obstacles majeurs à la reprise.



## Votre satisfaction sur toute la ligne

- Procédés et Automatisations Industriels
- Froid Industriel et Traitement d'air
- Conditionnement/Emballages/Sleeveuses
- Cuveries en Acier Inoxydable
- Marquage/Etiquetage/Solutions de Traçabilité
- Tuyauteries et Accessoires en Acier Inoxydable

## L'Unique Interlocuteur pour une Solution Globale à toute Installation Industrielle

Première entreprise nationale dans les études et les réalisations des lignes complètes de process et de conditionnement pour les Industries Agroalimentaire, Pharmaceutique, Cosmétologique et Chimique.





Spécial  
Entreprises

## Protéger mon infrastructure IT contre les attaques externes

### Business DDoS Security

- Une offre adaptable aux enjeux de votre entreprise en mode Cloud ou sur site
- Une offre modulable alternative, de dimension et rythme de dépense



Vous rapprocher  
de l'essentiel