ESAGRO
Le mensuel des décideurs

ECONOMIE

Comment le Maroc va sortir de la crise

BUSINESS

Yassine Serhani Président de l'AMCA « Développer des partenariats est essentiel »

AGRICULTURE

Le Palmier Dattier De l'Oasis à nos tables

HUILE D'OLIVE De la production à La commercialisation

TENDANCES & CONSO

Le Halal Market star du salon ANUGA

Le retour en force du pain au levain



Une connectivité en phase avec les enjeux de croissance de mon entreprise

Business Internet

Bénéficiez d'une solution Internet fiable, managée de bout en bout et offrant des niveaux de performance et de sécurité élevées.

Pour plus d'informations, consultez notre site web entreprise.orange.ma





ÉDITO Nº121

Bientôt la reprise ? C'est déjà demain!

S'il y a bien un fait qui nous rapproche encore plus des autres pays, c'est cette volonté marquée d'œuvrer pour surmonter l'urgence sanitaire et sortir toutes les bouées de sauvetage économiques. C'est que le Maroc en est comme d'autres nations à devoir fournir des liquidités pour soutenir les populations les plus fragiles. Et si c'était l'occasion de favoriser une reprise, une stratégie de relance respectueuse de tous les écosystèmes ? S'il s'agissait de réfléchir à notre environnement ? Réduire les inégalités passe nécessairement par soutenir le potentiel de croissance.... Mais il serait grand temps que nous puissions opter pour une reprise respectueuse et inclusive. Plutôt que de n'envisager le futur que sous le prisme de l'économie ou de la finance, notre futur Post-Covid ne nous encourageraitil pas à penser notre société differemment ? Quand l'hôpital public fait preuve d'une résilience sans faille ou que la pandémie a eu des effets dévastateurs sur le monde agricole ou encore que les TPE et PME ont « dégusté », faut-il se contenter de subir une simple économie inflationniste?



Ce n'est pas faute pour l'Etat marocain d'avoir déployé toutes les forces vives pour gagner en résistance et se préparer déjà à sortir de la crise. De nous éviter l'effondrement et le chaos social. Gageons que notre nouveau gouvernement et la mise en application de la toute nouvelle Loi de Finances n'est que la première pierre d'un édifice reconstructeur. D'un nouveau souffle. Nous y croyons!

Alexandre DELALONDE

Resagro **magazine**

Compad, agence de communication BP 20028 Hay Essalam C.P - 20203 - Casablanca / Tél. : (+212) 522 249 239 / contact@resagro.com / 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.

Imprimeur ALPHA PRINT 47 rue Omar Slaoui - Mers Sultan, Casablanca.

Alexandre Delalonde Directeur de publication / Sofia Benadi Rédactrice en chef / Mohamed El Allali Directeur artistique - Chef de projets web / Yves Hazette Consultant en publicité yves.resagro@gmail.com / Service commercial contact@resagro.com / Tél.: (+212) 522 249 239 / (+212) 672 22 76 10 / (+212) 672 22 76 58 / Dominique Pereda Correspondante francophone dpereda@resagro.com pereda.resagro@gmail.com / Fanny Poun Correspondante anglophone fanny@resagro.com / Laetitia Saint-Maur Correspondante hispanophone laetitia@resagro.com / Morad Qergouri Responsable distribution

SOMMAIRE



3 EDITO

6 PERISCOPE

14 BUSINESS

Yassine Serhani Président de l'Association Marocaine de la Communauté Achats

18 DOSSIER DU MOIS

Le Palmier dattier Une richesse agricole séculaire

24 ÉCONOMIE

Quelle stratégie de relance post Covid-19?

28 AGRICULTURE

Huile d'olive De la culture à la commercialisation

32 AVICULTURE

Le secteur avicole entre résilience et nouveaux défis

36 TENDANCES

Boulangerie : le retour en force du levain

40 ÉVÉNEMENT

Anuga 2021, une édition mobilisatrice

42 CONSO

Nouveaux produits, marques, actualité de la consommation ici et ailleurs.

44 À TABLE!

Les escapades culinaires de l'Oberoi Marrakech



ANNIVERSAIRE DE LA MARCHE VERTE



LE PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DU GROUPE CRÉDIT AGRICOLE DU MAROC ET L'ENSEMBLE DE SES COLLABORATEURS ONT L'ÉMINENT HONNEUR DE PRÉSENTER LEURS VOEUX LES PLUS DÉFÉRENTS,

À SA MAJESTÉ LE ROI MOHAMMED VI,

À SON ALTESSE ROYALE LE PRINCE HÉRITIER MOULAY EL HASSAN, À SON ALTESSE ROYALE LA PRINCESSE LALLA KHADIJA, À SON ALTESSE ROYALE LE PRINCE MOULAY RACHID, ET À TOUS LES MEMBRES DE LA FAMILLE ROYALE.

Nous saisissons cette heureuse occasion pour renouveler à Sa Majesté notre attachement indéfectible au Trône Alaouite et affirmer notre engagement à accompagner, sous les Hautes Directives de notre Souverain, l'important processus de développement économique et social que connaît notre Royaume.



Première Journée Économique Maroc-France à Essaouira

Le 27 octobre, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) a organisé en collaboration avec différents partenaires institutionnels et privés la Journée Économique Maroc-France d'Essaouira. L'objectif de cet événement est de permettre aux opérateurs économiques marocains et français de découvrir les opportunités d'investissement et les potentialités d'affaires de la province. La programmation, particulièrement riche, sera déclinée à travers cinq principaux secteurs d'activité.



Dans un contexte de reprise « post-covid », la CFCIM multiplie les initiatives visant à accompagner les entreprises dans le cadre de la relance de leurs activités et de l'accélération de leur développement. Elle œuvre également en faveur du rapprochement économique entre le Maroc et la France en organisant notamment un nouveau cycle de rencontres : les « Journées Économiques Maroc-France » qui se tiendront, dans les mois prochains, dans différentes villes marocaines et françaises.

C'est une ville chargée d'histoire qui accueillera la Journée Économique Maroc-France : Essaouira. La rencontre a été organisé en partenariat avec la Province d'Essaouira, l'Association Essaouira Mogador, le Centre Régional d'Investissement Marrakech-Safi (CRI), Essaouira Innovation LAB et la Fédération Maroc-France Influence. Elle s'est déroulée notamment avec l'appui de Bank of Africa, Club Med, Fidaroc-Grant Thornton et MEDZ.

Plusieurs intervenants de haut niveau ont été présent à la session plénière, en particulier

André AZOULAY, Conseiller de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, Adil EL MALIKI, Gouverneur de la Province d'Essaouira, Tarik OTTMANI, Président de la Commune d'Essaouira, Jean-Pascal DARRIET, Président de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc et Yassine MSEFFER, Directeur Général du Centre Régional d'Investissement Marrakech-Safi.

Après cette session plénière, la programmation sera ensuite déclinée à travers cinq principaux secteurs d'activité : (1) Industries culturelles et créatives, (2) Agroalimentaire, pêche et produits du terroir, (3) Gestion des énergies, de l'eau, des déchets, mobilité durable et eco-construction, (4) Eco-tourisme et (5) Formation & Innovation. Chacun de ces secteurs fera ainsi l'objet d'un atelier dédié, animé par des experts, ainsi que d'une ou plusieurs visites de sites.

Au programme également, des rendez-vous B to B et des sessions networking seront organisés au profit des participants. Ces derniers auront, en outre, la possibilité de visiter tout au long de la rencontre le « Village des startups », un espace d'exposition sur le thème de l'innovation et de l'entrepreneuriat.



CORPORATE

Orange opérateur innovant et engagé en faveur de l'environnement

Acteur engagé en faveur du développement des nouvelles technologies pour la production d'énergie renouvelable, Orange Maroc a largement soutenu l'édition 2021 du Solar Challenge Morocco, la toute première course de voitures solaires du royaume et en Afrique, organisée sur un trajet s'étalant sur 2500 km entre Agadir et Merzouga.

À une époque où notre environnement et notre climat sont en constante mutation, il est essentiel de se pencher sur l'utilisation de nos ressources naturelles et durables pour notre énergie. S'agissant



d'une des sources d'énergies les plus abondantes, l'énergie solaire est aussi l'une des plus difficiles à maitriser, surtout en ce qui concerne la recherche d'un moyen de transport qui serait à la fois durable, efficace et efficient. Après l'Australie qui organise depuis 1987 le World Solar Challenge, cette course est organisée pour la première fois au Maroc et dans un pays Africain visant des objectifs aussi bien pédagogiques que scientifiques. Cette manifestation initiée par l'Institut de Recherche en Énergie Solaire et Énergies Nouvelles (IRESEN) et soutenue par Orange met à l'honneur l'innovation en matière de technologie solaire, aussi bien sur un aspect purement technique qu'entrepreneurial. Cette course fait participer des étudiants aussi bien marocains qu'étrangers des établissements d'enseignement supérieur (universités, instituts et écoles d'ingénieurs). Par ailleurs, au vu de l'importance du rôle fondamental des énergies renouvelables pour la compétitivité de l'industrie automobile au Maroc, cette course pourrait apporter une contribution à la décarbonation de cette industrie énergivore. C'est d'ailleurs considéré par les spécialistes comme l'une des principales clés pour permettre au royaume d'asseoir son leadership dans ce secteur. In fine, ce partenariat illustre la volonté d'Orange Maroc de contribuer à la découverte de solutions pérennes pour encourager la transition énergétique, tout en participant au développement et au rayonnement des jeunes talents de demain.



SAINT-GOBAIN Maroc lance son Académie, L'école des apprentis qui construisent l'avenir

- Un budget de plus de trois millions de dirhams.
- 3000 professionnels du métier formés par l'Académie Saint-Gobain Maroc par an.
- 3 centres de formation implantés à Casablanca Ain Sebaa, Dar Bouazza, et Sidi Tiji.



Saint-Gobain Maroc, acteur incontournable du développement de la construction durable, reconnu à l'échelle internationale pour la formation des prescripteurs et des applicateurs, ouvre sa première académie de formation au Maroc.

Avec des installations et ressources dédiées, l'Académie Saint-Gobain Maroc propose une large gamme de formations pour que les acteurs de l'industrie de la construction puissent se perfectionner au sein des trois centres de formation implantés à Casablanca Ain Sebaa, Dar Bouazza, et Sidi Tiji.

Combinant des cours théoriques et des travaux pratiques, Saint-Gobain Maroc vise, à travers son Académie, à constituer une pépinière de main d'œuvre qualifiée pour la mise en œuvre et le perfectionnement de nouvelles solutions constructives au Maroc apportant ainsi confort, bien-être et économie d'énergie dans les constructions.

« Notre objectif est de développer la vision des modes constructifs perçue par le marché marocain pour proposer des solutions MULTI CONFORT pour un lieu de vie mieux isolé, plus sain, lumineux et esthétique, accessible, évolutif, sécurisé et paisible. Notre cursus de formation a pour but de développer les connaissances et améliorer le savoir-faire des professionnels du métier, pour accompagner ainsi le marché marocain à être un acteur du développement durable grâce à nos solutions constructives », explique Gilles Abensour, directeur général de Saint-Gobain Maroc.

Les formations porteront sur les méthodes de travail dans l'application des solutions SaintGobain (application des mortiers-ciments et plâtre, travaux d'étanchéité, de revêtement de façade intérieur et extérieur, de pose des systèmes cloisons et faux plafonds et de pose du marbre et/ou du carrelage, ...). A l'issue de ces formations, une base de données de main d'œuvre qualifiée sera constituée et partagée avec les partenaires de SaintGobain Maroc, en vue de faciliter l'insertion professionnelle des jeunes apprentis.

L'académie Saint-Gobain Maroc organisera également des formations sur site destinées aux entreprises TCE et les professionnels souhaitant perfectionner leurs connaissances et méthode de travail dans l'application des solutions Saint-Gobain



« Plus qu'une école, l'académie Saint-Gobain Maroc, dont le budget de fonctionnement annuel est estimé à plus de trois millions de dirhams et qui ambitionne de former 3000 professionnels du métier à horizon fin 2022, offre un lieu d'échange et de partage. Nous sommes fiers d'accompagner les talents de demain grâce à l'apprentissage et un enseignement auprès d'experts et une expérience terrain formatrice visant à faciliter leur entrée dans la vie professionnelle », conclut le directeur général de Saint-Gobain Maroc, Gilles Abensour.

POUR DEMAIN #DemainSeraMarocain

Demain sera Marocain avec le Groupe LabelVie.

Créé en 1986, le Groupe LabelVie est aujourd'hui le leader marocain du multi-format dans le secteur de la grande distribution au Maroc. Classé parmi les premiers investisseurs du Maroc, côté à la bourse de Casablanca, le Groupe LabelVie renforce continuellement sa présence nationale à travers une stratégie de développement soutenue. Il soutient également l'employabilité sous toutes ses formes en se plaçant comme l'un des premiers employeurs privés marocains. Au-delà de son rôle économique, le Groupe LabelVie est avant tout un groupe marocain, engagé et citoyen qui croit au défi, à la création de valeur et à l'engagement sociétal.

Pour en savoir plus:

www.labelvie.ma









GASTRONOMIE

Les disciples d'Escoffier, une histoire de talents

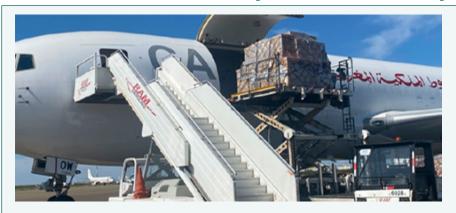


A Tanger, autour de Lahcen Hafid, Président et fondateur de la délégation marocaine, les Disciples d'Escoffier se sont réunis pour un deuxième épisode de portage, de gourmandise et d'amitié. Une parenthèse gastronomique à travers laquelle, la 1ère édition du concours international des « Jeunes talents Escoffier » a été lancée à Tanger début novembre en présence de nombreuses personnalités de la restauration ainsi que des grands chefs marocains et étrangers. Cet événement, placé sous le Haut Patronage du Roi Mohammed VI, s'inscrit dans le cadre du 2è Chapitre des Disciples Escoffier Maroc, initié par l'Association des Disciples Escoffier-Maroc, visant à permettre aux amoureux du goût de partager et d'échanger avec d'autres passionnés du monde entier.

S'exprimant lors de la conférence de presse consacrée à la présentation du concours, le président de l'association, Lahcen Hafid, a souligné que cet évènement culinaire a pour objectifs de faire connaître et valoriser la culture gastronomique marocaine autour de la cuisine mais aussi de l'art de la table, ainsi qu'à aider les jeunes chefs en herbe à trouver leur voie et à leur transmettre les valeurs d'Auguste Escoffier.

«Nous sommes honorés de recevoir à Tanger des passionnés des métiers de bouche, autour des valeurs de transmission du savoir et de l'ambition d'élever la gastronomie marocaine au rang des références intemporelles», a rappelé Lahcen Hafid notant que les disciples escoffier Maroc donnent a la gastronomie marocaine l'opportunite de révéler son soleil et ses épices. Il a tenu à rappeler qu'Auguste Escoffier, plus connu comme étant le « roi des cuisiniers et cuisinier des rois », est considéré comme le père de la gastronomie moderne, précisant que ce concours, accessible aux moins de 24 ans, vise à mettre en lumière la gastronomie marocaine plurielle, connu pour sa richesse et sa singularité, et à développer les compétences des jeunes talents marocains. Pour sa part, Frédéric Gournault, parrain du concours des « Jeunes talents Escoffier », a indiqué que cet événement ambitionne de promouvoir la gastronomie internationale au Maroc, renforcer le partage de connaissances et d'expériences, et de soutenir les jeunes talents, les chefs de demain qui auront à promouvoir la gastronomie et à valoriser les traditions culinaires au-delà de leurs frontières. De son côté, la doyenne de la cuisine marocaine et arabe, Khadija Bensdira, s'est dite très fière de participer à cet événement qui célèbre le 175è anniversaire de l'Association Auguste Escoffier dans la noblesse et la grandeur des qualités morales et des valeurs humaines. Mme Bensdira marraine du deuxième chapitre des intronisés Disciples d'Escoffier à Tanger, a salué cette initiative qui vise à honorer la gastronomie marocaine au delà de toutes les frontières, s'engageant à assister et à encourager les jeunes candidats lors de ce concours. Les intervenants ont, à cette occasion, affirmé leur soutien à la valorisation de la culture gastronomique marocaine et leur engagement à la formation et à la transmission de leur savoir aux ieunes marocains.

Les Disciples d'Escoffier promettent, à travers cette manifestation culinaire, d'offrir une page inédite de saveur destinée à mettre les projecteurs sur le patrimoine gastronomique séculaire du Maroc, et de célébrer les valeurs de transmission et de partage. Quid des lauréats du concours ? Ils recevront une formation d'un mois à Paris et seront suivis et coachés tout au long de leur carrière. Ils participeront aussi au concours mondial de cuisine. En 2022 la finale internationale des «Jeunes Talents Escoffier» consacrera les champions qui ont su convaincre les grands noms de la gastronomie et de la salle, tout comme les professionnels. Cette rencontre a été marquée par l'intronisation d'une dizaine de nouveaux Disciples d'Escoffier Maroc parmi les Chefs de cuisine, les professionnels de la restauration, les producteurs. Affaire à suivre!



ROYAL AIR MAROC

Royal Air Maroc poursuit la digitalisation de ses opérations à l'import

Dans le cadre de la digitalisation des opérations à l'import, Royal Air Maroc, l'Administration des Douanes et Impôts Indirects et le Guichet Unique PortNet poursuivent leur collaboration afin de faciliter les formalités et procédures administratives au bénéfice des professionnels clients de la Compagnie

Nationale. A la suite de l'implémentation réussie des services digitalisés de soumission des déclarations sommaires et de remise électronique du Bon A Délivrer, Royal Air Maroc est désormais en mesure de réaliser l'émission du Bon de Sortie via PortNet. Ce document est délivré par Royal Air Maroc en faveur de l'importateur ou du transitaire et permet à ces derniers d'effectuer un enlèvement dématérialisé de leurs marchandises. Cette opération était auparavant réalisée manuellement par le transporteur après vérification de l'accomplissement des formalités douanières et l'obtention de la mainlevée délivrée par les autorités douanières. Désormais, la délivrance du Bon de Sortie est entièrement automatisée et s'effectue intégralement par le biais du Guichet Unique PortNet. Ce service est opérationnel dans la totalité des terminaux Fret nationaux de Royal Air Maroc et vient fluidifier davantage les échanges d'informations entre les acteurs nationaux de la chaîne logistique, tout en réduisant les délais d'enlèvement des marchandises et de livraison des marchandises importées. À travers cette coopération, Royal Air Maroc, l'Administration des Douanes et Impôts Indirects et le Guichet Unique PortNet renforcent leur synergie pour offrir une meilleure qualité de service aux opérateurs économiques.



ENVIRONNEMENT

Le Maroc revoit à la hausse son ambition d'atténuer les émissions de gaz à effet de serre

Le Maroc a soumis, le 22 juin dernier, sa nouvelle Contribution déterminée au niveau national (CDN) au secrétariat exécutif de la Convention-cadre des Nations Unies sur le changement climatique (CCNUCC), avec un nouvel objectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES) qui est de 45,5% d'ici 2030, dont 18,3% est inconditionnel et réalisé sans appui de la coopération internationale, a indiqué lundi le ministère de l'Énergie, des mines et de l'environnement (département de l'Environnement). Conformément au message royal adressé aux participants des travaux du sommet sur



l'action pour le climat, qui s'est tenu au siège des Nations Unies en 2019 à New York et a affirmé l'engagement du Maroc à rehausser l'ambition de sa CDN, tenant compte des dispositions de l'accord de Paris sur le climat, la CDN du Maroc a été actualisée et présentée à la Commission nationale sur les changements climatiques et la diversité biologique, avant sa soumission officielle au Secrétariat de la CCNUCC. Le royaume s'était engagé, juste avant l'organisation de la COP22 à Marrakech en 2016, à réduire ses émissions de gaz à effet de serre, d'ici 2030, de 42% dont l'objectif inconditionnel était de 17%, rappelle le ministère dans un communiqué. La CDN actualisée s'articule autour d'un portefeuille de 61 projets d'atténuation dont 27 sont conditionnés par un soutien international, précise la même source, notant que ces projets couvrent sept secteurs, à savoir : l'énergie (production d'électricité), l'industrie, (y compris les phosphates et la production du ciment comme deux nouveaux sous-secteurs), l'habitat et la construction, le transport, les déchets, l'agriculture, la gestion des terres et la foresterie. Le coût total de ce portefeuille de projets est estimé à 38,8 milliards de dollars, dont 21,5 milliards de dollars pour les projets conditionnels.

BANQUE

Mission multisectorielle du Club Afrique Développement du groupe Attijariwafa bank au Gabon

Le Club Afrique Développement du groupe Attijariwafa bank et l'Union Gabonaise de Banque ont organisé au



Gabon, en format digital, une mission multisectorielle autour du thème « Leviers d'industrialisation du Gabon ». La conférence plénière, diffusée en direct de Libreville, s'est tenue avec la participation de Mme Nicole Jeanine Lydie ROBOTY Epouse MBOU, Ministre de l'Economie et de la Relance de la République Gabonaise. A cette occasion, M. Ghislain MOANDZA MBOMA, Directeur Général de l'Agence Nationale de Promotion des Investissements a présenté un exposé sur la thématique principale, axant son intervention sur le potentiel de croissance que recèlent les trois secteurs clés retenus : Agro-Industrie, Transformation de Bois, Production de Matériaux de construction. Il s'agit de la 30e mission du genre sur le continent depuis la création du Club Afrique Développement en 2016. Plus de 300 chefs d'entreprise et institutionnels de neuf pays du continent

(Gabon, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Egypte, Mali, Maroc, Sénégal et Tunisie) ont pris part à cette mission, à l'occasion de laquelle les opportunités de collaboration et d'investissement visant le développement de ces filières ont été explorées. Les opérateurs économiques ont également tenu plus d'une centaine de rendez-vous d'affaires organisés dans la perspective de nouer des partenariats. A cette occasion, Mme Mouna Kadiri, Directrice du Club Afrique Développement a rappelé le cheminement de la dynamique « Afrique Développement » qui a fédéré en une décennie près de 15.000 entreprises et acteurs publics de 40 pays du continent, ayant réalisé près de 25.000 rendez-vous d'affaires dans les secteurs essentiels du développement de l'Afrique (Industries de la Santé, BTP, Infrastructures, Agro-industrie, etc.)



تَعَنَ (الرجاية (المامية لصاحب (الجلولة (الملكي محسر (الماوس نفره (الله

SOUS LE HAUT PATRONAGE DE SA MAJESTÉ LE ROI MOHAMMED VI, QUE DIEU L'ASSISTE



4-27 NOVEMBRE 2021

PARC D'EXPOSITION MOHAMMED VI **EL JADIDA - MAROC**







14^e Salon International de l'Électricité de l'Éclairage de l'Électrotechnique et de l'Automation Industrielle www.elecexpo.ma





EneR Event

e Salon international des Energies Renouvelables et de l'efficacité Energétique

www.ener-event.ma

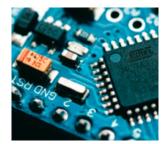




Tronica Expo

e Salon International de l'Electronique, la Sécurité électronique, le Bâtiment intelli électronique, le Bâtiment intelligent, l'Avionique, la Mécatronique et l'Aéronautique

www.tronica-expo.ma





(+212) 0 5 22 22 33 72 / (+212) 0 5 22 47 02 96 direction@global-events.ma / www.global-fairs-events.com

ORGANISATEUR

ORGANISATEUR DÉLÉGUÉ

AVEC L'APPUI DE







PARTENAIRES INSTITUTIONNELS





































PARTENAIRES MÉDIA











YASSINE SERHANI Président de l'Association Marocaine de la Communauté Achats

L'Association Marocaine de la Communauté Achats (AMCA) a récemment signé pas moins de sept conventions de partenariat avec des entreprises privées, visant aussi bien à former les acheteurs que de les rassembler pour promouvoir les professionnels de la fonction achats. Ce fut l'occasion pour nous d'interviewer le Président, Monsieur Yassine Serhani qui a répondu à toutes nos questions.



Monsieur Yassine Serhani, Président de l'AMCA ouvre la cérémonie de l'AMCA Partners DAY

Pour nos lecteurs, pourriez-vous nous parler de l'AMCA: naissance de l'association, fonction essentielle et outils techniques permettant de rassembler les acheteurs et de promouvoir la fonction achat?

L'Association Marocaine de la Communauté Achats (AMCA) est une association à but non lucratif qui a vu le jour au mois d'août 2012 par l'initiative d'un groupe d'acheteurs et de managers achats qui ont constaté la non existence d'une structure

représentative de la Fonction Achats au niveau National et ont décidé de passer à l'action en donnant naissance à l'Association Marocaine de la Communauté Achats.

Aujourd'hui l'AMCA, regroupe plus de 1200 membres qui sont des directeurs, managers achats & acheteurs exerçant la fonction achats au sein des Entreprises publiques et privées, tous secteurs confondus.

L'AMCA à pour mission de travailler sur quatre axes principaux:

promouvoir le métier Achats, rassembler les professionnels du métier, encourager la professionnalisation du métier et informer les professionnels des évolutions du métier.

Afin de promouvoir le métier Achats, l'AMCA essaye de faire connaître le rôle stratégique des acheteurs et se positionne en tant que force de proposition auprès des pouvoirs publics et réglementaires, en ce qui concerne le fonctionnement des marchés et le progrès économique. Enfin l'AMCA encourage les chefs d'entreprise à garantir le bon positionnement de la fonction Achats au sein de leur organisation pour une compétitivité accrue.

L'AMCA se veut une Association fédératrice rassemblant les professionnels des métiers d'Achat en créant un lieu d'échanges et de partage d'expérience entre ses membres par l'animation d'un réseau représentant toutes les composantes de la fonction achats au Maroc.

L'AMCA se fixe également comme objectif la professionnalisation du métier achat en donnant aux acheteurs les moyens et outils pour se remettre en cause et exercer autrement leur métier ; en étant le référent métier aussi bien dans l'homologation des formations dispensées que vis-à-vis des institutionnels ; et enfin l'AMCA à travers les workshops, les séminaires et les symposiums qu'elle organise périodiquement essaye d'anticiper et d'identifier les évolutions de la fonction avec ses partenaires.

L'AMCA informe continuellement ses adhérents par rapport à l'évolution des méthodes d'achat et des moyens à la disposition des acheteurs et les renseigne sur les évolutions conjoncturelles générales et sectorielles de leurs marchés fournisseurs.

En résumé, on peut dire que L'AMCA est une association marocaine à but non lucratif qui a pour principale mission la promotion et la professionnalisation de la fonction achats au sein des entreprises marocaines à travers le rassemblement d'un réseau de cadres acheteurs expérimentés favorisant l'échange et le partage des savoirs faire ainsi que l'encadrement, la formation et l'intégration des nouveaux acheteurs et managers rejoignant la fonction achats.

Quelles sont les différentes activités de l'AMCA?

Parmi les activités que réalise l' AMCA, nous pouvons lister les suivantes :

- Organisation des événements rassemblant les professionnels du métiers achats du Maroc (symposium des achats du Maroc, séminaires, conférences...).
- Organisation des workshops achats & formations achats.
- Gestion d'espace virtuel d'échange entre les acheteurs du Maroc.
- · Promotion de l'emploi dans les métiers achats.
- Organisation des activités en partenariat avec les universités et les Grandes Ecoles.
- Organisation des délégations des professionnels achats aux foires et salons.
- Organisation des délégations internationales (Algérie, Tunisie, France, Portugal, Allemagne...).
- Encadrement des doctorants pour la préparation de leurs thèses doctorales portant sur la fonction achats.

 Réalisation des études et recherches (Baromètre achats du Maroc, études spécifiques...).

Quel a été votre programme ou plan d'action ces dernières années et de quelle façon la fonction achat a évolué au sein des entreprises ?

Le plan d'action de l'AMCA a évolué selon son niveau de développement au fil des années et en fonction du staffing mis en place « bénévoles », en effet, en plus des 11 membres du Bureau Exécutif, l'AMCA a créée 6 commissions techniques composées de 25 professionnels achats présidées par des membres du bureau exécutif, chaque commission à travaillé sur un plan d'action spécifique convergeant avec les objectifs de l'association.

La Commission Partenariat a concrétisé plusieurs partenariats avec des consœurs comme la « BME » Association Allemande des Achats, ou l'« ATCA » qui est l'Association Tunisienne de la Communauté des Achats créée à l'initiative de l' AMCA en octobre 2019 à Tunis lors de la visite de la délégation marocaine d'acheteurs de l'AMCA en Tunisie qui a été organisée par l'ambassade de la Tunisie en collaboration avec Tunisia Export.

La Commission Partenariat a également concrétisé plusieurs partenariat sectoriels comme avec l'« AMICA » L' association marocaine Pour L'Industrie et Le commerce automobile et avec l' « ASMEX » l' association marocaine Des Exportateurs dans le cadre de du projet « MAROC CONNECT ACHAT » www.connectachat.de qui est un projet visant à rapprocher les deux économies marocaine et allemande et renforcer les liens économiques des deux pays.

L'AMCA a pu également développer des partenariats avec la Tunisie et a pu rencontrer et établir des relations avec l'ambassade de la Tunisie, Tunisia Export, les confédérations des entreprises tunisiennes (UTICA & Conect), la chambre de commerce de Sfax... Des projets de partenariat sont également en cours d'étude avec l'ambassade de Côte d'Ivoire au Maroc ...

L'AMCA organise annuellement l'évènement « AMCA Partners Day » durant lequel plusieurs conventions de partenariat sont signées avec des opérateurs économiques marocaines et internationaux en vue de la promotion de leur notoriété et de leur capital marque auprès du réseau des acheteurs et managers achats de l'AMCA en contrepartie de leur contribution et soutien aux activités de l'AMCA permettant à cette dernière de remplir pleinement sa mission.

La Commission Recherches et Études est composée des experts achats (directeurs et managers achats qui ont un niveau d'étude de docteurs en achats) ; cette commission encadre les doctorants et chercheurs dans le cadre de la préparation de leurs thèses doctorales autour des thématiques relatives aux disciplines achats ; cette commission réalise actuellement des études spécifiques tel que le baromètre des achats du Maroc avec son partenaire ESCA Ecole de Management.

La Commission Formation est l'une des commissions les plus actives de l'AMCA, elle collabore avec les instituts de formation de renommée tel que l'ESCA Ecole de Management, L'ESITH « Ecole Supérieure des Industrie du Textile et Habillement » ; l'ESIG « Ecole Supérieure Internationale de Gestion » et en 2021 le leader européen de la formation professionnelle « Planeta Formation et Universités ». La Commission Formation a ouvert un cycle certifiant en Achats et un master exécutif Achats co-

brandés avec ses partenaires et a travaillé avec ses derniers pour la création et l'actualisation des contenus pédagogiques en fonction de l'évolution des métiers d'achat au regard du marché de l'emploi. Les membres de l'association AMCA assurent la formation et l'encadrement des participants et facilitent leur intégration professionnelle.

La Commission Communication et Evénements gère et organise tous les événements lancés par l'AMCA (symposium, workshops, AMCA Partners Day, AMCA Soccer Team, activités RSE AMCA comme l'initiative AMCA destinés aux artisans de la ville d'Azemmour...); elle assure leur diffusion sur les différents supports, gère les relations presses et la communication destinées aux adhérents de l'AMCA.

La Commission Affaires Internes est la plus ancienne des commissions actives de l'AMCA, elle assure la gestion interne de l'association et la gestion du processus d'adhésion de bout en bout à travers un outil CRM spécifique développé pour les besoins de l'association, cette commission connaîtra une activité importante grâce à deux projets phares dont le premier consiste à lancer les adhésions entreprises prévu en décembre 2021 et le lancement des bureaux régionaux de la région de Rabat-Kénitra qui sera lancé le même mois.

Un autre projet SI cette fois est en cours de réalisation par cette commission et consiste à développer un nouvel espace virtuel d'échange avec et entre les Adhérents AMCA, la nouveauté de cet espace virtuel et qu'il sera intégré avec le CRM et permet

plusieurs possibilités en termes de gestion des échanges entre membre AMCA.

La Commission Recrutement et Intégration est la commission la plus récente de l'AMCA, elle a développé des outils SI comme la CVthèque pour la gestion des activités de recrutement pour les membres de l'AMCA ainsi qu'un outil SI Stagiaires AMCA permettant d'assurer des stages des étudiants issus des instituts de formation partenaires.

Cette commission assure également la production d'un radar emploi permettant de scruter les exigences des employeurs en termes de compétences demandées et leurs évolutions dans le temps. La Commission Recrutement et Intégration ambitionne de signer des conventions de partenariats avec les cabinets de recrutement et de se positionner comme sourceur de référence de profils achats adaptés en fonction des offres d'emploi en provenance des clients de ces mêmes cabinets.

En plus des projets réalisés ou lancés par les différentes commissions, le bureau exécutif de l'AMCA travaille sur des projets stratégiques tels que le portail des fournisseurs marocains ou des partenariats internationaux en afrique subsaharienne, projets qui seront dévoilés progressivement lors de grands événements qui seront organisés à l'occasion.

Certains secteurs sont-ils plus efficaces que d'autres?

On peut dire que certains secteurs affichent une maturité achats supérieure à d'autres du fait d'une meilleure intégration



Plaque de remerciement SEM Ambassadeur de Tunisie au Maroc Mr Mohamed Ben Ayed.

des différents intervenants dans la chaine de création de valeur tel que le secteur automobile ou aéronautique et où le poids de la fonction dépasse parfois 80 % du CA , c'est le même cas avec la grande distribution qui dispose généralement d'organisations achats matures et performantes car elles constituent le premier pourvoyeur de la profitabilité et contribuent largement au positionnement prix des produits exposés en magasins ce qui impacte nécessairement le rendement des linéaires et par conséquent le CA des magasins de différents formats (hypermarchés, supermarchés, magasins de proximité ou de cash & carry..).

Dans les secteurs des services, les fonctions achats sont moins matures et assurent souvent « à tort » des fonctions de supports. Malgré un poids moins important de la fonction achats dans le chiffre d'affaires global, la qualité des prestataires et des partenaires sélectionnés impacte considérablement la qualité des prestations et services assurée par l'entreprise et par conséquent influe sur sa notoriété et son capital marque qui sont des actifs stratégiques pour une société de service.

Quels sont les critères vous permettant de définir ce qu'est un bon acheteur ?

Un bon acheteur des temps modernes est celui qui assure une meilleure captation de la valeur et participe à la création de la valeur à travers tous les partenaires externes de l'entreprise « marché fournisseurs ». Il est capable de comprendre le modèle économique de son entreprise ainsi que les modèles économiques de ses partenaires externes et concurrents « benchmarking », de les croiser et d'étudier toutes les possibilités et solutions permettant de localiser de nouveaux gisements de création de valeur en apportant de l'innovation dans le business model.

Un bon acheteur est également capable d'anticiper l'évolution des marchés et fournisseurs et gérer les risques y afférent, il doit également jouer le rôle de facilitateur envers les parties prenantes internes en faisant preuve d'agilité et d'adaptation rapide aux différentes situations.

Comment éviter les dérives s'il en est au sein des entreprises ?

En étant partenaires AMCA, les entreprises deviennent très exposées



A gauche, M. Abdoulay KOMARA, Conseiller Économique de l'Ambassade de Côte d'Ivoire au Maroc et M. Yves TADET, Conseiller Économique de l'Ambassade de Côte d'Ivoire au Maroc. Au centre. Monsieur Serhani. Président de l'AMCA.

A droite, Son Excellence Monsieur l'Ambassadeur de Tunisie au Maroc, Monsieur Mohamed BEN AYED et Mme Mariem AAJMI, Attachée Culturelle de l' Ambassade de Tunisie au Maroc.

au réseau des acheteurs marocains, généralement c'est une bonne chose, vu que ces mêmes entreprises font leur mieux pour assurer la satisfaction des membres de l'AMCA et par la même développer leur business, les acheteurs AMCA sont mieux rassurés en travaillant avec ses partenaires car les risques sont mieux maitrisés.

La force du réseau fait que les dérives sont amoindries voire inexistantes grâce aux échanges des expériences et des conseils qui sont fournis entre adhérents de l'AMCA.

Qu'a changé la pandémie et quelles ont été les nouvelles directives pour pérenniser vos actions ?

Au niveau de la fonction achats, la pandémie a renforcé le rôle stratégique de la fonction au sein des entreprises marocaines qui sont devenues plus exposées à la déstabilisation des chaines d'approvisionnement et à la volatilité des prix des matières et fournitures et on entrepris plusieurs actions de renforcement des structures de la fonction, à l'actualisation des organisations et procédures achats, jugées très rigides et conformiste pour devenir agiles et pro-actives. Beaucoup d'investissement ont été réalisées dans les outils SI achats et beaucoup de projets

de transformation digitale des activités achats ont été engagé par les différents entreprises pour assurer la continuité des activités et un fonctionnement optimal inter et intra-entreprises.

Au niveau de l'AMCA, la transformation digitale a été le maître mot à travers le passage des activités présentielles à des activités distancielles. Deux projets informatiques ont été réalisé en 2020 (CVthèque et Outil stagiaires) et trois autres ont été lancés en 2021 (portail fournisseurs, espace virtuel acheteurs et SRM4YOU qui est un outil SRM destiné pour les PME/PMI et TMPE qui va les aider à digitaliser leur activités).

Avez-vous toujours été tournés sur l'ensemble des pays du continent afin de suivre une feuille de route précise ou alors c'est assez récent ?

Non pour le moment nous avons travaillé sur la Tunisie, nous avons lancé le projet pour le Côte d'Ivoire, Cameroun et Sénégal. Nous comptons finaliser nos projets AMCA sur ces pays et créer la Fédération Africaine des Achats avant de passer à d'autres pays africains. Afin de pouvoir réaliser ses différentes projets, L'AMCA a besoin de s'entourer d'un réseau de partenaires contribuant à ses activités et lui permettant de remplir pleinement sa mission.

LE PALMIER DATTIER UNE RICHESSE AGRICOLE SÉCULAIRE

Le palmier dattier est sans conteste l'arbre fruitier par excellence de la région oasienne. En plus d'être l'aliment caractéristique des populations dans nos oasis, il joue un rôle prépondérant dans la préservation environnementale et surtout dans le développement économique de nos régions à prédominante oasienne.



La Phoeniciculture au Maroc

Le palmier dattier est « l'arbre » fruitier par excellence du désert où il constitue le pivot de l'agriculture oasienne caractérisée par une stratification et une association de plusieurs cultures sous-jacentes. De fait, le dattier présente l'immense bénéfice de lutter contre la désertification par l'interception du rayonnement solaire intense et la mise en place d'un « barrage vert et productif » : l'oasis. La présence de cet « arbre » fruitier dans ces zones lui confère un rôle écologique indéniable en y limitant la progression des espaces steppiques et l'ensablement des terres agricoles. Or, dans le milieu oasien, la culture du palmier dattier revêt une importance socio-économique certaine permettant la subsistance de nombreuses familles dont les moyens d'existence reposent sur les produits générés directement et indirectement par cet arbre fruitier. En effet, le palmier dattier est cultivé essentiellement pour ses dattes qui représentent la base de l'alimentation des populations oasiennes et la composante vitale dans les oasis compte tenu de leur importance nutritionnelle et économique.

Un écosystème complexe

La production nationale des dattes plaçait le Maroc, il y a plus d'un siècle, au troisième rang mondial. Cette place honorable dont jouissait le pays s'explique par l'importance accordée au palmier dattier et à sa culture qui occupait des superficies importantes avec plus de 15 millions de pieds. Actuellement, le palmier dattier occupe une superficie de 60000 ha pour un effectif de 4 450 000 pieds installés dans des cuvettes présentant une nappe phréatique affleurante ou semi affleurante où prospèrent au voisinage des cours d'eau, d'où la répartition des principales palmeraies marocaines sous forme de longs cordons qui longent l'oued Drâa et l'oued Ziz. Ces palmeraies recèlent un patrimoine phœnicicole diversifié représenté par plus de 223 cultivars et deux millions d'hybrides.

Les spécificités de la phoeniciculture marocaine

La régression de la superficie consacrée au dattier s'est répercutée sur la diversité qualitative des dattes qui se trouve de plus en plus appauvrie. Par conséquent, le Maroc qui était exportateur de dattes est devenu un pays importateur. Par ailleurs, force est de constater que la production annuelle des dattes au Maroc est estimée en moyenne à 72 000 tonnes avec un rendement moyen de l'ordre de 20 kg/pied. En termes de comparaison, un pied de palmier dattier peut produire jusqu'à 200 kg par an dans les pays où la phœniciculture moderne est pratiquée, soit une pollinisation mécanisée ainsi qu'une irrigation localisée et fumigation intensive. Cette faible productivité nationale est non seulement attribuée à la nature traditionnelle de gestion des plantations de palmiers et au manque d'entretien des palmeraies mais également à leur mauvaise exploitation par l'introduction des cultures sous-jacentes. Ce système de culture très intensif, tant pratiqué par les agriculteurs oasiens, est imposé par la rareté des terres arables et par le morcellement poussé des parcelles. Bien que cette stratégie agricole s'avère favorable à la sauvegarde du patrimoine génétique des espèces et des variétés cultivées appartenant aux strates moyennes et inférieures, elle demeure non respectueuse des pratiques culturales indispensables à la bonne productivité de la strate supérieure, celle du palmier dattier. Le patrimoine phœnicicole marocain connaît ainsi tous les ingrédients d'une crise dont les principales causes sont essentiellement liées à la sécheresse et la mauvaise gestion des ressources en eau, l'ensablement, l'absence de rajeunissement des palmeraies et la non modernisation du secteur phœnicicole et son délaissement au profit d'autres cultures et activités plus rémunératrices et la pression sélective exercée par diverses maladies notamment la maladie du bayoud. Dénommé à juste titre la maladie fatale du palmier dattier, le bayoud à lui seul est responsable de la destruction des deux tiers des palmeraies marocaines.

Une ressource indispensable

Le palmier dattier reste l'arbre idéal pour lutter contre la désertification et œuvrer pour le développement de cultures vivrières sous son couvert parce qu'il crée, un microclimat favorable aux cultures céréalières et maraichères.

Par ailleurs et depuis quelques années déjà, c'est son rôle économique qui refait surface avec un potentiel extraordinaire qui pourrait changer le visage de nos oasis, notamment en termes d'amélioration de la productivité, de la qualité et de la valeur ajouté des produits dattiers. Actuellement, le palmier dattier a une densité moyenne de 100 arbres à l'hectare et se situe principalement dans les régions de Drâa-Tafilalet (81%), Souss-Massa (13%), l'Oriental (3%) et Guelmim Oued Noun (2%). L'activité phoenicicole est essentielle comme revenu agricole pour plus de 1,4 million d'habitants et assure, en plus de la datte, divers matériaux destinés à l'artisanat, à la construction ou à la production d'énergie. Selon certains spécialistes, le marché potentiel de la datte au Maroc est important et peut atteindre environ 2 millions de tonnes, soit quasiment le double de la production moyenne actuelle, sur la base d'une consommation moyenne de l'ordre de 5 kg / habitant / an et une population de plus 30 millions d'habitants.

Le rôle écologique du palmier dattier

Les dattes sont des fruits hautement énergétiques riches en hydrate de carbone, en éléments minéraux et en vitamines en plus d'un grand pouvoir antioxydant attribué à leur richesse en composés phénoliques. Ceci permet de classer la datte parmi les fruits les plus chers au monde faisant ainsi de la phœniciculture un des secteurs les plus rémunérateurs. À titre indicatif, une plantation qui s'étend sur un hectare peut comporter 100 pieds de palmier dont chacun peut produire jusqu'à





L'application des méthodes biotechnologiques chez le dattier, particulièrement au Maroc, se trouve encore à l'état embryonnaire et ce même si un laboratoire spécialisé (Domaines Royaux) fait de son mieux pour subvenir aux besoins du marché en vitroplants. Les coefficients de multiplication souhaités sont loin d'être atteints et tout reste à faire en ce qui concerne les stratégies de transformation et d'amélioration génétique de cet « arbre » fruitier. De nombreux projets de recherche doivent être entrepris pour l'étude à l'échelle moléculaire et génétique des mécanismes d'adaptation du palmier à la sécheresse et à la salinité, deux volets très peu abordés au Maroc. 100 kg de dattes au cours d'une seule récolte. Dans ce cas, le bénéfice du phœniciculteur peut être de 1 200 000 DH annuellement pour des variétés de dattes de première qualité (Mejhoul), et de 200 000 DH pour des variétés de qualité moindre telles que la variété Bousthami noir. Ce calcul, aussi simplifié soit-il, reflète toute l'importance économique du secteur dattier en tant que principale culture de rente dans les palmeraies.

L'intervention des pouvoirs publics

Il y a depuis plusieurs années déjà, un intérêt grandissant porté sur les palmeraies de la part des pouvoirs publics et des bailleurs de fonds internationaux avec l'initiation de nombreux programmes de développement et de mesures structurantes visant la préservation du patrimoine phoenicicole. On peut citer la mise en œuvre, depuis 1986, du plan national de restructuration et de développement de la palmeraie, l'inscription, en 2000, des oasis du sud marocain dans le Réseau mondial des réserves de biosphère de l'UNESCO et la création, en



novembre 2009, de l'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier. Mais la bonne nouvelle est que les quatre régions productrices du Royaume (Drâa-Tafilalt, Oriental, Souss-Massa, Guelmim Oued-Noun), qui forment des réservoirs phytogénétiques du palmier dattier les plus riches du monde et souffrent des mêmes problématiques liées au secteur, devraient en principe s'associer pour relever certains défis du secteur: Insuffisance des ressources hydriques, conditions de sécheresse qui sévissent régulièrement dans les régions de production, désertification et ensablement qui menacent la palmeraie et surtout la faible taille des exploitations et leur morcellement en plusieurs parcelles ne permettant pas l'émergence d'unités de production viables et économiquement rentables.

Le programme de repeuplement du palmier dattier

Les graines représentent le mode de dissémination le plus facile pour assurer la pérennité des plants du dattier. Toutefois, les vergers à graine sont peu utilisés à cause du caractère dioïque du palmier et des

difficultés de reconnaissance des pieds mâles et femelles à un stade précoce. Néanmoins, la multiplication par graines est envisagée pour créer de nouveaux génotypes et fournir une base pour le choix d'arbres élites. Par ailleurs, les rejets constituent un moyen de reproduction fidèle des caractéristiques variétales. Cependant, le nombre restreint de rejets produits par un plant potentiel, compris entre 0 et 3 par an et entre 10 et 40 pendant toute sa durée de vie, limite leur utilisation en tant que principale technique de multiplication du palmier dattier. Les 2 millions d'hybrides mais concernent principalement les meilleures variétés commerciales à savoir Mejhoul, Boufeggous, Bouskri et Jihel. Aussi, des laboratoires spécialisés dans la multiplication in vitro du palmier dattier, localisés entre autres en Namibie, Arabie Saoudite et aux Emirats Arabes unis, ne produisent en masse que quelques variétés du dattier en répondant à la seule demande des dattiersculteurs et du marché international. La mise en place, à moyen et long terme, de palmeraies oligovariétales constitue ainsi un risque considérable qui mérite ici d'être signalé touchant ainsi de près la diversité qualitative des dattes qui a été déjà largement appauvrie. Le recours donc à l'outil biotechnologique, fondé sur les techniques de culture des tissus, constitue sans doute le moyen le plus prometteur pour la réhabilitation des palmeraies marocaines dévastées via une multiplication à grande échelle de l'espèce. Deux méthodes de micro propagation ont été adoptées, l'organogenèse et l'embryogenèse somatique. Ces méthodes biotechnologiques concernent les variétés commerciales les plus intéressantes (Mejhoul, Boufeggous, Bouskri et Jihel) et également celles issues de croisements contrôlés entre des génotypes sélectionnés pour leur résistance au bayoud, leur bonne qualité dattière ou encore pour leur adaptabilité aux conditions environnementales.

La protection phytosanitaire

Au Maroc, les principaux ravageurs du palmier dattier sont: Les pyrales des dattes, La cochenille blanche, La cochenille rouge, L'acariose ou 'Boufaroua' ou 'Rtila', les termites blancs.

Quelle stratégie adopter pour la protection du palmier dattier?

- En cas de nécessité, traitement chimique des palmiers.
- · Éviter la plantation de rejets et plants contaminés.
- Couper les palmes externes infestées et les brûler sur place.
- · Assurer une bonne conduite du palmier et un entretien adéquat.
- Arracher les palmiers fortement attaqués par les termites blancs et les incinérer immédiatement avec le feu.
- Entretenir de façon adéquate et régulière les palmiers (irrigation, binage profond pour éliminer les galeries, fertilisation, etc.

Les principales maladies du palmier dattier sont : le Bayoud, le Khamedj ou pourriture des inflorescences, Le dépérissement noir des palmes dû à Thielaviopsis paradoxa, La maladie due à Diplodia.

- Renforcer les actions de sensibilisation et de prévention au niveau des associations rurales
- Encadrer et former les phoéniciculteurs et les producteurs de dattes sur les moyens de dissémination de la maladie et les mesures de prévention.
- Éviter la plantation et la transplantation des palmiers et l'échange de tout matériel végétal (rejets, palmes...) susceptibles d'héberger le parasite et provenant de palmeraies contaminées.
- Il est préférable d'utiliser les vitroplants pour les nouvelles plantations, si ce type de plant n'est pas disponible, les rejets traditionnels doivent être prélevés de palmiers et de vergers indemnes.
- Éviter l'utilisation du matériel agricole et de l'outillage utilisés dans les vergers contaminés.
- Procéder aux pratiques culturales défavorables au développement de la maladie (utilisation d'irrigation goutte à goutte).



- Arracher les palmiers atteints, les incinérer sur place, traiter la surface du sol contaminée par solarisation et chimiquement si possible avec un produit fumigeant (dégradable et moins polluant) en prenant des précautions pour ne pas polluer l'eau souterraine.
- Éviter la plantation des variétés sensibles du palmier et les plantes reconnues comme porteurs sains du parasite dans les parcelles contaminées.

Production et commercialisation

Au niveau de la production, le Maroc maintient sa place de 12ème plus grand producteur de dattes et conforte son positionnement avec une production prévisionnelle record de 143.000 T pour la campagne 2019-2020, en hausse de 41,3% par rapport à la campagne 2018-19. Compte tenu du programme de production de vitroplants et des importations prévues de Mejhoul, le mix variété est amené à fortement changé dans les prochaines années. Ainsi, le poids des «autres variétés» constituant actuellement 90% de la production diminuera au profit de variétés nobles du type Mejhoul, Nejda et Boufegous qui constitueront à termes plus de 50% de la production. Ces variétés ont un potentiel important sur le marché local mais surtout à l'exportation

Le Marché mondial à l'importation du Mejhoul est estimé en 2013 à 35kT dominé à près de 35% par l'exportation de dattes «Mejhoul» israélienne. Sur la base d'un taux de croissance de 3% le marché devait s'établir à 43kT en 2020 et 55kT en 2028. La production additionnelle marocaine de Mejhoul à 2020 serait marginale. Cependant, à termes (2028) 70kt de Mejhoul intègreront le marché aussi bien au niveau local qu'à l'exportation.

Actuellement, le marché mondial à l'exportation de datte se divise, en termes de variétés, en trois marchés :

- Un marché de la variété Deglet Nour monopolisé à 90% par la Tunisie et l'Algérie.
- Un marché des variétés communes approvisionné surtout par l'Iran, le Pakistan, l'Arabie Saoudite, les Emirats Arabes Unis ainsi que l'Irak
- Un marché pour la variété Mejhoul approvisionné principalement par Israël et la Californie

Le coup de pouce du plan Maroc Vert

Le Plan Maroc Vert a accordé une importance particulière à la filière phoenicicole nationale. En effet, les professionnels du secteur ont assisté à une hausse considérable de la récolte, qui est passée de 90.000 tonnes à 127.000 tonnes de dattes. Cette augmentation de la production est le résultat de travaux conjoints menés par l'Agence Nationale pour le Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier qui, depuis sa création en 2010, a permis le renforcement de la filière de l'arganier et des dattes et ce, grâce à l'accompagnement des acteurs de ces filières agricoles, en passant par la plantation et la régénération de nouveaux arbres, outre la valorisation des produits issus des récoltes. En effet, l'agence a réalisé « la plantation de 3 millions de palmiers à l'horizon de 2020, la réorganisation des exploitations de palmiers qui s'étalent sur une superficie 50.000 ha, la création de nouvelles plantations sur une superficie de 17.000 ha, ainsi que la mise en valeur de la filière. Pour ce qui est de la gestion post-récolte des fruits, l'Agence Nationale pour le Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier a veillé à l'organisation des professionnels de coopératives et de groupements d'intérêt économique, de manière à ce que chacune de ces entités dispose d'unités de conditionnement et de valorisation des produits.



L'évènement *business* pour réussir en Afrique

Lomé, Togo

À l'Hôtel du 2 Février

Le 5 octobre

Journée de conférences et networking

Le 6 et 7 octobre

Journées de rendez-vous BtoB

Avec le soutien de :





Partenaires:



























QUELLE STRATÉGIE DE RELANCE **POST-COVID?**

Entre résilience et impatience, le Maroc est comme beaucoup d'autres pays à l'heure d'un plan stratégique et des mesures spécifiques pour soutenir la relance économique. Voici lesquels.



Qu'en est-il de la reprise Post-covid 19 ? Dans leur lutte contre la crise du coronavirus, les États se sont d'abord attelés à surmonter l'urgence sanitaire et à mettre en œuvre des mesures de sauvetage économique rapides, visant principalement à fournir des liquidités et à protéger les populations frappées par la perte soudaine de revenus. Avec la réouverture des économies, l'attention se tourne aujourd'hui vers la préparation de plans de relance afin de faire redémarrer

l'économie. Si l'engagement des Etats s'avère sans précédent, il est essentiel de veiller à « reconstruire en mieux », c'est à dire à favoriser une reprise respectueuse de l'environnement, soutenant le potentiel de croissance à long terme, qui améliore l'inclusivité et réduise les inégalités.

Quelles actions pour une sortie de crise ?

La crise du covid-19 est l'une des crises

les plus sévères que le monde ait connues depuis de nombreuses décennies. Elle a mis à l'épreuve toutes les économies de la planète. L'ampleur de ses conséquences économiques et sociales est considérable. Cette situation a nécessité de la part des pouvoirs publics des prises de décision dans l'urgence pour sauver des vies humaines, éviter l'effondrement de l'économie et empêcher une crise sociale qui plongerait le monde dans un chaos sans précédent. Dès l'apparition des premières contaminations par le virus, début mars 2020, le Maroc a pris un ensemble de dispositions pour limiter les dégâts, potentiellement prévisibles du fait de la pandémie. En effet, les dégâts auraient été incommensurables sans le confinement, rapidement mis en place et sans les mesures appropriées, prises au niveau des règles sanitaires de prévention et de traitement. Cependant si ces agencements ont permis d'éviter des pertes humaines importantes, comme celles observées par de nombreux pays, ils se sont avérés couteux en termes de disponibilité de revenus et de préservation d'emplois. Ce, d'autant plus que le choc combiné de l'offre et de la demande à peser lourd sur l'économie nationale, au point d'imposer l'urgence d'une rectification de la Loi de finances en vigueur pour l'exercice 2020.

Santé publique : une stratégie ouverte sur le partenariat

Jamais un changement de paradigme n'a été aussi radical, au Maroc, que dans le secteur de la santé dès l'avènement du Covid-19. En effet, la remise en cause de ce système était unanimement décriée : les revendications se succédaient entre mobilisation du personnel médical et paramédical et autre étudiant en médecine, sans compter les persiflages qui dénonçaient les excès réels ou supposés de la partie privée du secteur. L'électrochoc de la pandémie a alors été à l'origine d'une métamorphose du système de santé publique qui, sans transition, a vu s'estomper toutes les récriminations, pour faire la démonstration d'un engagement sans faille, d'un service de qualité vanté par les pays à haute infrastructure sanitaire et donné en exemple par l'Assemblée générale de l'OMS. En réponse à sa faillite préalablement annoncée, l'hôpital public a fait preuve d'une résilience sans faille, résultat d'un effort de l'ensemble des parties concernées. Il reste toutefois que les dysfonctionnements et autres insuffisances, à caractère structurel, n'ont pas disparu pour autant. Les déficits en ressources humaines, en équipements et en accès équitable aux soins restent latents. La question est désormais de savoir s'il est possible de transformer cette performance conjoncturelle en modèle d'efficacité durable.



Quelle stratégie adopter pour le développement rural?

Le monde rural a souffert doublement tout au long de l'épisode épidémique. Aux effets dévastateurs de la crise sanitaire qui a pratiquement paralysé les flux commerciaux dans les campagnes s'est ajoutée la sévérité du climat et son incidence sur les principales spéculations. En dehors des cultures céréalières qui ont été durement affectées par la sécheresse, les évaluations de la production agricole au terme du premier semestre montrent cependant une certaine résilience du secteur qui a permis d'approvisionner de façon régulière les marchés et répondre à la demande intérieure en produits alimentaires de base. S'il est une leçon à tirer de l'épisode épidémique, c'est qu'il devient absolument nécessaire de se prévaloir à l'avenir d'un certain degré de résilience face aux chocs de toute nature. La stratégie de développement agricole devrait à l'avenir œuvrer pour la convergence du monde rural vers les standards du milieu urbain en termes de revenus, d'emploi, de niveau de vie et d'inclusion. Un tel objectif ne devrait pas perdre de vue, dans le nouveau contexte postépidémique, l'impératif de sécurité alimentaire.

Post Covid-19 et la relance des **TPME**

Le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Economie Verte et Numérique lance, à travers l'Agence Maroc PME, une nouvelle génération de programmes d'appui pour la relance des TPME industrielles qui vise à donner une forte impulsion à leur croissance et compétitivité. Les programmes d'accompagnement actuels ont été reconfigurés en deux nouveaux programmes avec des taux d'appui plus intéressants et des conditions d'accès et de paiements simplifiées. Il s'agit, en l'occurrence du .

- Programme ISTITMAR qui porte sur l'appui à l'investissement des TPME industrielles, pouvant aller jusqu'à 30% du programme d'investissement. Les projets réalisés au niveau des provinces et préfectures situées en dehors de l'axe atlantique Tanger-Casablanca peuvent bénéficier d'un appui additionnel de 5%.
- Programme MOWAKABA qui prévoit une prise en charge des coûts d'assistance technique et conseil au profit des TPME

industrielles pouvant aller jusqu'à 80% pour les PME (au lieu de 70% actuellement) et 90% pour les TPE. Le plafond d'appui aux projets de créativité et codéveloppement des TPE est passé pour sa part à 2 MDH au lieu de 1 MDH auparavant.

Par ailleurs, deux nouveaux programmes d'appui ont été mis en place, à savoir :

· Le Programme TATWIR qui offre un appui sur mesure comprenant à la fois





l'appui à l'investissement et l'assistance technique et conseil, et ce au profit des TPME industrielles investissant dans les secteurs porteurs notamment ceux de croissance verte, d'innovation industrielle et d'industrie 4.0. Le programme appuie également l'accélération des PME à fort potentiel de croissance ainsi que les projets d'investissement concernant les produits non industrialisés actuellement au Maroc permettant ainsi d'encourager la production industrielle locale.

Le Programme NAWAT qui porte sur l'accompagnement en termes de conseil, expertise et assistance technique, au profit des

TPE, autoentrepreneurs et porteurs de projets ayant des projets d'investissement ne dépassant pas les 3 MDH. L'accompagnement couvre aussi bien la phase pré-investissement, à travers l'appui à l'élaboration des Business plans, que la phase post-investissement, à travers l'accompagnement par des experts et conseillers techniques pour le développement des compétences métiers, managériales et entrepreneuriales. En outre, ce programme offre une mise en réseau de sa cible pour le partage d'expériences nécessaires à la réussite des projets.



HUILE D'OLIVE

DE LA CULTURE À LA COMMERCIALISATION

Avec plus de 800 000 hectares dédiés à l'arboriculture de l'olivier au Maroc, l'olivier reste l'arbre le plus cultivé chez nous. Ses fruits donnent lieu à une huile d'olive non seulement goûteuse et de bonne qualité mais de plus en plus réputée ici comme ailleurs. Tour d'horizon.



L'huile d'olive est un produit symbolique au Maroc. Elle compte parmi les denrées alimentaires les plus répandues dans les maisons marocaines et pourrait être même considérée comme patrimoine alimentaire tant elle est présente dans nos champs agricoles et nos cuisines. Très appréciée pour son goût et ses bienfaits sur la santé, les marocains ont beaucoup investi dans la culture de l'olivier, la transformation de l'olive sous ses diverses formes et sa distribution à l'échelle locale et internationale

La culture de l'olivier

Près de la moitié de la surface de culture se trouve en région montagneuse (Chefchaouen, Taounate, Taza, Tanger, Tétouan, Azilal, Khénifra, Al Hoceima) suivi par la zone d'agriculture pluviale, dite zone bour favorable (Sefrou, El Hajeb, Fès, Meknès, Sidi Kacem, Gharb, Loukkos, Benslimane). La culture et la récolte de l'olive a contribué à l'emploi dans le monde rural avec 380.000 emplois durant la campagne agricole de 2018/2019. Pour cette campagne, près de 2 millions de Tonnes d'olives ont été récoltées. La principale variété cultivée au Maroc est la "Picholine marocaine" aui constitue 96% de nos oliviers. Elle est utilisée à double fin, pour faire de l'huile et des conserves. Le reste des variétés constituant les 4% restants sont: Meslala, Picholine du Languedoc, Dehbia, Ascolana Dura, Picual Gordale Sevillane et autres.

Les facteurs d'exigences agroécologiques

Pour ce qui est de la température, en période de repos végétatif hivernal, l'olivier peut résister jusqu'à des températures de -8°à -10° C mais durant la floraison, des températures proches du 0° C peuvent provoquer d'importants dégâts. A 35- 38°C, la croissance végétative s'arrête et à 40°C et plus, des brûlures peuvent endommager l'arbre et même faire tomber les fruits, surtout si l'irrigation est insuffisante. La pluviométrie se doit d'être idéalement de 600 mm de pluie bien répartie pour une bonne végétation. A moins de 200 mm, l'oléiculture n'est plus rentable. Durant la floraison, les brouillards, la grêle ou les vents trop chauds ou trop froids peuvent endommager la plantation. Les besoins en eau et nutriments de l'arbre sont au plus élevé durant la période Mars à Juin. Le rendement de l'arbre varie en fonction de son âge et du type de culture (densité, irrigation, soins culturaux...).

Besoins et prévention

Les besoins en eau et nutriments de l'arbre sont les plus élevés durant la période Mars à Juin. Le rendement de l'arbre varie en fonction de son âge et du type de culture (densité, irrigation, soins culturaux...). Sa durée de vie peut s'étendre sur plusieurs dizaines d'années à des siècles.... Voire des millénaires ! La récolte nécessite de disposer des sacs de cueillettes et d'échelles légères pour améliorer la productivité et exécuter une cueillette de qualité. L'utilisation de filets plastiques étendus sous les arbres évite de salir les olives. Les peignes de récolte améliorent le rendement des cueilleurs et réduisent les lésions sur les fruits destinés à la conserve. Suivant le degré de maturité des fruits, ceuxci sont classés en : olives vertes, tournantes, noires et noires ridées. Durant son cycle de vie, comme pour tout arbre, il peut être menacé par des ravageurs ou des maladies et les solutions sont diverses pour un agriculteur pour y faire face. L'utilisation de pesticides est répandue au Maroc pour faire face aux ravageurs comme les Mouches de l'olive ou la Teigne de l'olivier. Des herbicides à base de Glyphosate



sont aussi utilisés pour lutter contre certaines mauvaises herbes. Ces produits provoquent un vif débat aujourd'hui à l'échelle internationale pour leurs impacts néfastes sur notre santé en tant que consommateurs des produits finaux.

L'étape de transformation de l'huile d'olive

Les olives récoltées sont destinées au Maroc à 65% à la trituration (pour faire de l'huile d'olive) et 25% à la conserverie, les 10% restants étant considérées des pertes durant différentes manipulations ou autoconsommations. Sont éparpillées tout autour du royaume plus de 11.000 unités de trituration traditionnelles, en darija "Maâsra", et près de 1000 unités modernes ou semi-modernes de trituration. Les Maâsras traditionnelles sont principalement équipées de broyeurs et pressoirs métalliques ou en bois et reposent sur la traction mécanique animale ou humaine. Ils stockent principalement les olives en vrac ou dans des sacs en plastique et l'huile produite dans des bacs de décantation en ciment, faïence ou jarres en argile.

opportunités de Les commercialisation

L'huile d'olive marocaine est réputée pour sa bonne qualité. En effet, ce produit a un fort potentiel de développement à l'export et dispose d'opportunités au niveau de plusieurs marchés. Dans ce sens, l'Agence de développement agricole (ADA) travaille actuellement sur une étude relative au

marché anglais pour le développement des exportations de l'huile d'olive conditionnée. Convaincu de l'importance du passage d'une commercialisation en vrac à un conditionnement local dont la valeur ajoutée est plus importante, le ministère de l'agriculture, de la pêche maritime, du développement rural et des eaux et forêts, a signé un contrat programme pour le développement des industries agroalimentaires (IAA) pour la période 2017-2021. L'objectif étant entre autres d'apporter l'appui à l'Interprolive en vue de lui permettre une meilleure compréhension du fonctionnement des marchés de l'huile d'olive présentant des opportunités de commercialisation de cette dernière. Ce projet s'inscrit dans le cadre de l'attractivité des investissements dans la filière oléicole et a pour finalité «de mener une étude pour le développement opérationnel des exportations de l'huile d'olive marocaine sur certains marchés présentant un fort potentiel de développement et des opportunités significatives», explique l'Agence Développement Agricole. Ainsi, cette étude porte spécifiquement sur l'accès opérationnel de l'huile d'olive marocaine sur le marché de l'Angleterre à travers l'analyse des aspects déterminants de l'accès au marché. Celle-ci inclut un ensemble de volets : réglementaire, sanitaire, commercial, normatif, douanier, logistique, et pratiques non tarifaires. Dans cette perspective, l'élaboration de ce travail permettrait d'étudier le marché de l'Angleterre des huiles d'olives et de présenter ses principales caractéristiques. Il s'agit également d'identifier les principaux opérateurs et acteurs sur le marché de l'Angleterre des huiles d'olive et de caractériser le profil des consommateurs des huiles d'olive dans ce pays partenaire

Le plan d'action adéquat

Pour assurer l'opération de séduction destinée au marché anglais, le projet en cours devrait comprendre la proposition d'un plan d'action. Celui-ci vise à mettre en adéquation l'offre du Maroc en huiles d'olives avec les caractéristiques du marché de l'Angleterre et du profil de ses consommateurs. De ce fait, une liste d'opérateurs de ce marché sera proposée pour renforcer ce projet et afin aboutir à des partenariats avec leurs homologues marocains. Il est également question de développer l'accès de l'huile d'olive marocaine sur les créneaux de consommation ainsi que les canaux de distribution dudit marché. Le plan d'action mis en place se focalisera sur l'identification des moyens et actions pour un meilleur positionnement de l'offre Maroc des huiles d'olive par rapport à la concurrence. Il va englober l'identification des principaux axes de la logistique à déployer pour atteindre les objectifs fixés. Cela concerne par exemple la plate-forme de stockage, les liaisons maritimes, les délais, le coût, la livraison des marchandises, la logistique, le délai d'acheminement ou encore les démarches portuaires sur place.

LE CYCLE DE DÉVELOPPEMENT ANNUEL DE I'OI IVIFR

Janvier et Février

Induction, initiation et différenciation florale.

Mars

Croissance ρţ développement des inflorescences des feuilles portées par les rameaux de l'année précédente.

Δvril

Pleine floraison.

Fin Avril - Début Mai

Fécondation et nouaison des fruits.

luin

Début de développement et grossissement des fruits.

Septembre

Période de Véraison.

Octobre

Maturation du fruit et son enrichissement en huile

Mi-Novembre à Janvier

Récolte des fruits.





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



Marinade & Assaisonnement LIQUIDE ET POUDRE POUR VOS VIANDES





Mixs & Ingredients

POUR VOTRE CHARCUTERIE ET

PRODUITS ELABORES





Bases Culinaires

SAUCES ET BASES POUR UN GOU'

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

LE SECTEUR AVICOLE ENTRE RÉSILIENCE ET NOUVEAUX DÉFIS

L'immunité de l'aviculture face aux aléas conjoncturels est forte. La filière s'est toujours montrée résiliente face aux chocs externes. Changement climatique, grippe aviaire faiblement pathogène à H9N2 en 2016-2017 et depuis près de 2 ans, la pandémie. Bilan d'une filière qui résiste malgré tout!

D'un point de vue socio-économique, l'aviculture est plus qu'un atout pour le Maroc puisqu'elle permet à elle seule d'assurer 100% des besoins en viandes de volailles, environ 50 % de la consommation totale toutes viandes confondues, 100% des besoins en œufs de consommation et 38% des apports en protéines d'origine animale. Si l'on s'en réfère aux chiffres clés de cette filière, l'on note qu'elle représente l'agriculture marocaine avec 23,3 Millions de journées de travail et 9,9 milliards en Valeur Ajoutée. Des évaluations permettant de conclure que les quantités moyennes générées par année assurent

ainsi une consommation moyenne de 22,1 kg de viandes de volailles par habitant et par an et plus de 195 œufs par habitant et par an (FISA, 2019). Par ailleurs, le Maroc en plus de son autosuffisance, est arrivé en 2018 à exporter un volume de 21,33 millions d'œufs à couver et 44.000 poussins de type chair. Autre constat non négligeable relatif à la filière avicole à savoir, le reclassement de l'aviculture dans le secteur agricole prévu par la loi de finances 2021.

Un secteur qui tient le choc



C'est une réalité. La filière avicole n'a cessé d'être affaiblie par l'enchainement des crises venues challenger le secteur. Ce dernier a été en effet durement touché par la baisse de la demande engendrée par les mesures d'urgence sanitaire mises en place par l'État pour lutter contre la pandémie. Face à cette situation, les professionnels se sont trouvés confrontés à une abondance de l'offre au moment où les canaux de commercialisation se réduisaient davantage dans le cadre des circonstances difficiles que traverse le pays. Comme l'avait déclaré la fédération interprofessionnelle (FISA): « La souffrance des professionnels de ce secteur s'est en effet aggravée avec l'instauration de mesures restrictives décidées par les pouvoirs publics pour enrayer la propagation de la pandémie, qui a atteint son paroxysme le 20 mars 2020, avec notamment la fermeture des hôtels, des restaurants, des réfectoires et cantines, des salles de fêtes, l'annulation d'événements, le confinement obligatoire des ménages à domicile, la restriction de la circulation des personnes et la fermeture des souks hebdomadaires dans les différentes villes du Royaume ». Des mesures dont les conséquences néfastes ont été rapidement constatées peu après les premières semaines de confinement. Dès lors, la demande sur les produits avicoles a fléchi de 40%, induisant ainsi une forte perturbation du marché. Ceci s'est traduit par une forte baisse des prix de vente du poulet de chair à la ferme. Les cours sont passés de 11.50-12 dirhams à 5.50-7 dirhams le kilo vif. Par voie de conséquence, les pertes occasionnées pour ce secteur sont évaluées à plus de 4 milliards de dirhams, dont une grande partie a été assumée par les éleveurs qui, pour nombre d'entre eux, ont été contraints de réduire leurs productions et d'autres à définitivement cesser leur activité, ce qui s'est souvent traduit par des faillites personnelles. Comble de ce scénario catastrophe, beaucoup de ces éleveurs de volailles ont été exclus du dispositif de soutien de la CNSS ou des programmes financiers spécifiques.

L'aviculture, une crise structurelle

La crise sanitaire a largement pénalisé l'environnement qui entoure le secteur de l'aviculture ainsi que tous les marchés qui peuvent y être directement liés tels que la restauration, l'hôtellerie, l'événementiel, etc. Pour autant, la pandémie a surtout mis en évidence l'énorme crise structurelle... qui ne date pas d'hier! Les lois de l'offre et de la demande n'ayant pas toujours été respectées, la chute des prix du secteur a provoqué des pertes colossales, faillites lorsque la

Le Secteur Avicole en chiffre

Production annuelle

625 000 tonnes de viande de poulet de chair 107 000 tonnes de viande de dinde 480 millions de poussins type chair 11.6 millions de dindonneaux locaux 4.19 millions de dindonneaux importés 16 millions de poussins type ponte 6.1 milliards d'œufs de consommation 3.7 millions de tonnes d'aliments composés pour volailles Investissements cumulés: 13.5 milliards de dirhams Chiffre d'affaires : 32.5 milliards de dirhams

demande s'est effondrée tandis que l'offre a gardé son niveau. Une crise qui a obligé les producteurs à réduire drastiquement leur rythme et généré par voie de conséquence, une forte hausse des prix. Sans compter que si le secteur avicole souffre d'une crise qui n'a que trop duré, la production avicole n'est à ce jour dotée d'aucun outil qui puisse réguler la production. Or, le Maroc doit le plus souvent faire face à une surproduction ou une sous production ce qui représente un frein majeur au regard d'une vision claire du secteur. Une dynamique à réfléchir différemment lorsqu'on connait l'importance de la consommation de la volaille et la source de protéine animale qu'elle constitue pour le citoyen marocain. Enfin, la crise structurelle que traverse le secteur avicole peut aussi constituer un frein majeur à l'investissement.

La flambée du prix des matières premières

Et puis comme si les professionnels du secteur n'avaient pas à faire face à de nombreuses crises, voilà qu'ils se trouvent désormais face à l'envolée du prix des aliments pour volailles. A la source de cette nouvelle situation, la hausse des prix des matières premières, dont le maïs et le soja qui ont vu leurs cours augmenter significativement pour atteindre des plus hauts. Ainsi, la hausse des prix des aliments vient s'ajouter aux problèmes du secteur avicole. Comme l'a récemment évoqué le secrétaire général de l'Association nationale des producteurs de viande de volailles, cette hausse serait le fait de l'envolée des cours d certains intrants international comme le soja et le maïs. Une situation provoquée par la diminution des exportations de l'Argentine. Et d'ajouter : « Ce contexte s'explique par le fait que l'Argentine ait souffert d'importantes sécheresses ».

Comment le Maroc a réagi à la crise

Formation! C'est par cette nouvelle voix que le

Maroc a pu contrer la crise liée à la pandémie et par là même, préserver son aura africaine dans le secteur avicole. Un succès que l'on doit essentiellement à la mise en place de mesures de protection contre la Covid-19. l'adaptation avec ce contexte et surtout l'investissement dans la digitalisation et les équipements nécessaires pour dispenser des formations à distance. Le meilleur exemple à observer n'est autre que celui du Centre de formation et de recherche appliquée - Avipole Casablanca qui a dispensé pas moins de 3.096 journées de formation organisées en 2020 et ce, au profit de 523 professionnels de l'aviculture et parmi eux, des professionnels de l'Afrique de l'Ouest, des aviculteurs marocains ainsi que des étudiants

Des initiatives gagnantes

Ces solutions de normalisations ainsi que les nombreux efforts menés pour que toutes ces opérations aient été conduites dans le plus strict respect des mesures sanitaires s'inscrivent dans le cadre du programme de formation en aviculture des opérateurs des pays de l'Afrique de l'Ouest lancé par l'US Grains Council (USGC) et remporté, en 2019, par la Fédération interprofessionnelle du secteur avicole au Maroc (FISA). Doté d'un budget de près de 9 millions de dirhams (MDH), ce programme, rappelons-le, a pour but de soutenir le développement du secteur avicole moderne dans ces pays et de promouvoir les bonnes pratiques de production et de conduite des exploitations avicoles. Dernière ligne droite menée par la FISA ? Un plan de mise à niveau de l' Avipole Casablanca afin d'équiper un abattoir pédagogique avicole avec atelier de découpe et charcuterie, ainsi qu'un laboratoire pédagogique pour analyse des matières premières entrant dans la composition des aliments composés pour volailles. Une nouvelle voie pérenne qui inclut la volonté de moderniser la consommation de volailles et d'en assurer la parfaite sécurité.



Actigen : Une alternative efficace aux antibiotiques en aviculture

Chaque jour, l'agriculture mondiale change d'attitude à l'égard de l'utilisation des antibiotiques dans la production de volailles. De nombreux pays ont déjà restreint ou interdit l'utilisation d'antibiotiques dans l'alimentation animale en tant que facteurs de croissance, en raison des inquiétudes suscitées par la résistance aux antimicrobiens, et d'autres.

Le présent article vise à montrer l'importance et l'efficacité du prébiotique d'Alltech Actigen comme alternative aux AFCs*. Selon toutes les études, Actigen peut remplacer efficacement les AFCs dans les systèmes de production avicoles. L'objectif de l'essai (mené au Maroc) présenté ci-dessous était de confirmer les résultats antérieurs et de déterminer si Actigen est une alternative appropriée aux AFCs.

Matériels et méthodes

39 700 animaux (Cobb, non sexés) ont été hébergés dans quatre bâtiments d'une ferme commerciale de poulets de chair. La durée de l'essai était de 35 jours.

Tableau 1 : Contenu nutritionnel du régime standard

Phases en j	Energie (kcal/kg)	Protéines brutes (%)	Lysines digestible (%)	Méthionine digestible (%)
1 - 10	2850	21	1,20	0,60
11 - 21	2900	20	1,18	0,58
22 - 35	3000	19	1,00	0,46

Dans deux bâtiments, 19 700 oiseaux ont reçu un régime standard (tableau 1) avec des antibiotiques promoteurs de croissance (témoin positif). Un antibiotique (200 g/t d'aliment fini) a été utilisée dans toutes les phases. Dans deux autres bâtiments, 20 000 oiseaux ont reçu des régimes supplémentés avec 800 g/t d'aliment fini d'Actigen dans le démarrage 1 (jour 1 - 10) et le démarrage 2 (jour 11 - 21) et seulement 500 g/t d'Actigen dans la phase de croissance (jour 22 - 35).

Tous les oiseaux ont été vaccinés contre la bursite infectieuse/ Marek (s.c.), la maladie de Newcastle et la bronchite infectieuse (pulvérisation) dans le couvoir. Aux jours 10 et 22, la vaccination contre la maladie de Newcastle a été répétée (via de l'eau de boisson).

Tableau 2 : Résultats de l'essai

Age en j	Témoin positif (AFC*) 19700 oiseaux			Groupe avec Actigen 20 000 oiseaux		
	Poids (g)	IC	Mortalité cumulée (%)	Poids (g)	IC	Mortalité cumulée (%)
7	173,82	1,46	0,91%	187,625	1,33	0,61%
14	411,5	1,48	1,24%	418	1,44	1,05%
21	932,5	1,37	1,93%	959	1,31	1,73%
28	1401	1,62	2,26%	1331	1,68	2,18%
35	2000	1,79	2,64%	2030	1,73	2,55%

*IC corrigé (2000 g de poids)

Comme présenté dans le tableau 2, le groupe test (avec Actigen) a continuellement montré de meilleurs résultats de performance que le contrôle positif (AFC). Après 35 jours d'élevage, le poids final du groupe test était supérieur de 30 g. L'indice de conversion a été amélioré de 3,6% par rapport au témoin positif. De plus, le taux de mortalité a été réduit de 3,4 % grâce à la supplémentation en Actigen.

Conclusion

Cet essai conduit au Maroc confirme les résultats des essais établis par Alltech à l'échelle internationale avec Actigen chez les poulets de chair. Par rapport au groupe témoin positif (AFC), le groupe testé avec Actigen avait un poids final et un rapport de conversion alimentaire amélioré. De plus, le taux de mortalité a été réduit. Donc Actigen peut remplacer efficacement les AFCs et contribuer à l'amélioration des coûts de la production de poulets de chair.

*AFC: Antibiotique facteur de croissance

Équipe Alltech





Les animaux avec une bonne santé intestinale bénéficient d'une efficacité alimentaire optimale, même lors des périodes de stress.

Le programme Seed (action **probiotique**), Feed (Action **Acid-Pak Liquid**), Weed (action **Actigen**) d'Alltech, est conçu pour être durable, holistique, spécifique à l'exploitation et rentable, tout en améliorant les performances des oiseaux.

Pour plus d'informations sur le programme Seed, Feed, Weed d'Alltech, merci de contacter: 0668 853 123







BOULANGERIE

LE RETOUR EN FORCE DU LEVAIN

Bien sûr, la farine, le sel et l'eau sont la base d'un bon pain. Mais, la réussite d'un bon pain est également liée à la présence d'un agent dit « levant ». Mis au ban de la boulange « trendy » ces dernières années, le séculaire levain fait un grand retour chez les boulangers.



Le pain au levain est un pain fait à base de levain, c'est-à-dire d'un mélange d'eau et de farine où se développe une culture de levure et de bactérie lactique. La farine est fermentée par cette culture. Cette fermentation, en dégageant du dioxyde de carbone, permet à la pâte de lever. Le levain ? C'est le cœur vivant du pain! En effet, une fois intégré aux ingrédients du pain, le levain se développe au fil des temps de pétrissage, de façonnage et de repos. Ses micro-organismes se multiplient et

« travaillent » dans la pâte par la fermentation naturelle, avec un effet de prédigestion qui va alléger par la suite le travail de notre estomac et de nos intestins. Certaines bactéries du levain se nourrissent de l'amidon, facilitant ainsi son assimilation dans l'organisme. D'autres savent dégrader une composante du gluten : les gliadines, protéines que l'on trouve dans le blé et d'autres céréales, et qui sont impliquées dans la maladie cœliaque. La consommation de pain au levain est donc préférable si l'on est sensible au gluten... Et puis, le levain, c'est aussi la fierté des boulangers ! Après avoir été décrié, le pain au levain est à nouveau « tendance ».

Le levain, l'ingrédient d'antan

Entretenir un levain est exigeant et prend du temps Avec l'introduction des levures boulangères, le savoir-faire en matière de préparation du levain a presque disparu et son intérêt de même que son utilisation ont progressivement diminué. Depuis les années 50 en particulier, de nouveaux procédés ont été développés pour préparer le pain rapidement et à moindre coût. Toutefois, le levain fait partie du patrimoine culturel et connaît actuellement une vraie renaissance. Les propriétés aromatiques et nutritionnelles des produits de boulangerie à base de levain reprennent du galon dans l'alimentation moderne soucieuse de préserver la santé: de plus en plus de boulangers réutilisent cet agent levant traditionnel.

Un impact glycémique moindre sur le pain

En s'attaquant à l'amidon des céréales, les micro-organismes du levain ont l'avantage de diminuer l'index glycémique du pain. Ce qui permet d'augmenter la capacité de l'organisme à utiliser les glucides que le pain contient, plutôt que de les stocker sous forme de graisse. Même si le pain au levain n'est pas moins calorique qu'un pain classique à quantité égale, il se « brûle » mieux. Le pain au levain fait donc partie de ces aliments qu'on doit privilégier si on veut maîtriser l'index glycémique de son alimentation.

Plus nutritif que le classique

C'est une autre propriété intéressante : le levain dans la pâte détruit naturellement l'acide phytique. Cette molécule végétale est une sorte de prison pour les minéraux et les oligoéléments (cuivre, zinc, fer...) contenus dans les céréales. Réduire la présence de l'acide phytique dans le pain permet donc à ces nutriments d'accéder à notre organisme. On sait aussi qu'un pain au levain est plus riche en vitamines assimilables.

Un pain plus goûteux

Les ferments naturels du levain et les acides (lactique et acétique) qu'il produit favorisent le développement de notes aromatiques acides et fruitées dans le pain. Véritable révélateur de goût, le levain permet aussi aux saveurs de continuer à s'épanouir dans les jours qui suivent la cuisson. In fine, la recette du pain au levain est simple mais nécessite de faire quelques calculs en fonction du résultat attendu et des paramètres qui entrent en jeu

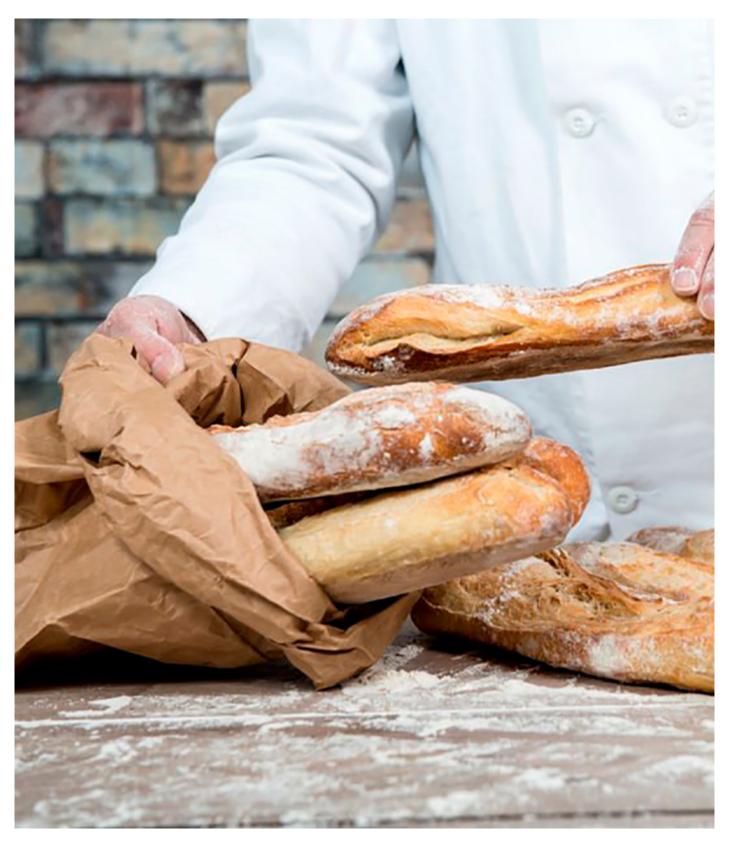


comme :le taux d'hydratation cible, le taux d'hydratation du levain, et bien sûr la quantité de pain à produire.

Une conservation optimale

Pourquoi un pain au levain peut-il se conserver une semaine sans rassir et moisir ? Là encore, les bactéries du levain jouent un rôle

important. D'abord, elles occupent le terrain, empêchant d'autres microorganismes de s'installer dans le pain. Elles agissent aussi sur un acide gras présent dans la farine, l'acide linoléique, pour lui donner un pouvoir antifongique. Enfin, elles retiennent l'humidité dans la mie, qui sèche donc bien moins vite que celle d'un pain à la levure. La densité de la croûte du pain au levain participe aussi de cette rétention d'humidité.



L'EXEMPLE DE SOFADEX PURATOS

Pour la société de commercialisation de produits Puratos, l'avenir du pain réside dans son passé. Au fil des années, la société a développé une expertise dans la fermentation naturelle et la connaissance des cultures de pâtisserie du monde entier. Tirant parti de ces connaissances, elle a créé une gamme de levains de boulangerie naturels qui offrent une qualité, une commodité et des saveurs variées et exceptionnelles.





ANUGA 2021, UNE ÉDITION MOBILISATRICE

Anuga, le salon phare des produits alimentaires et des boissons à l'échelle mondiale a notamment brillé par les innovations culinaires présentées ainsi que son Halal Market, clairement positionné. **Explications.**



L'édition d'Anuga qui s'est tenue du 9 au 13 octobre 2021 à Cologne s'est déroulée avec une très forte participation à l'échelle mondiale. Avec plus de 4600 exposants et la présence de 97 pays, la profession agroalimentaire s'engage clairement à travers Anuga, le plus grand salon professionnel des produits alimentaires. Pour une édition post-Covid. En effet, comme l'a d'ailleurs déclaré Gerald Böse, Chief Executive Officer de Koelnmesse GmbH, lors de la conférence économique sur Anuga : « Cette édition, est le plus grand salon d'Europe, si ce n'est du monde, après le redémarrage du secteur des salons et expositions. Anuga occupe tous les 11 halls du parc des expositions. Le hall 1 a répondu à toutes les exigences modernes d'un salon, inauguré à l'occasion. C'est vraiment un signal fort sur lequel Koelnmesse et le secteur des salons dans son ensemble peuvent s'appuyer. Cette forte mobilisation confirme à quel point la profession a été ravie du déroulement

de l'édition 2021 d'Anuga, plus important salon mondial de l'alimentation et des boissons, après une longue période d'abstinence ». Une édition à travers laquelle, Anuga a également emprunté de nouvelles voies en s'appuyant pour la première fois sur un concept hybride: l'habituel salon en présentiel, qui se tient à Cologne, a été complétée par la plateforme numérique « Anuga@home », fournisseur de précieuses informations permettant de tirer parti d'analyses des évolutions de la branche.

Des innovations de premier plan

Le plus grand salon mondial de l'agroalimentaire a su définir de nouvelles références également en matière de numérique et réunit de surcroît, du 11 au 13 octobre, des professionnels du monde entier sur la nouvelle plateforme numérique Anuga @home. Anuga, qui avait pour thème principal TRANSFORMER puisque les innovations et les nouvelles tendances revêtent un intérêt particulier pour les professionnels du secteur. Au total, 418 entreprises ont tenté leur chance avec plus de 1 332 produits et concepts susceptibles d'être retenus et exposés. Dans les différents salons fédérés par Anuga, le jury a sélectionné au total 67 produits et concepts jugés convaincants par l'idée qu'ils véhiculent, la façon créative de la matérialiser, l'innovation qu'ils représentent et leur respect des principes du développement durable. En outre, dix d'entre eux se sont distingués par leur caractère particulièrement innovant. C'est aussi dans ce contexte particulier que le salon des produits alimentaires et des boissons à l'échelle mondiale a proposé un format spécifique pour le marché du halal.

Anuga Halal Market sous le signe de la diversité!

Les aliments certifiés halal, c'est-à-dire pouvant être consommés conformément auxprescriptions alimentaires is la miques, prennent de plus en plus d'importance dans l'agroalimentaire depuis plusieurs années. C'est ainsi que les produits halal sont de plus en plus nombreux à faire leur apparition dans les commerces alimentaires conventionnels – également en Europe. Avec Anuga Halal Market, hall 4.1, le salon de référence mondiale des produits alimentaires et des boissons, s'est distingué de beaucoup d'autres. De la viande et des produits laitiers aux surgelés en passant par les produits frais et réfrigérés, les boissons chaudes et froides, les produits d'épicerie fine, les aliments sains et même les produits bio. le pain et les pâtisseries, la confiserie et les produits à grignoter, sans oublier toutes sortes de techniques pour startup et commerces de détail, Anuga Halal Market, à l'instar des rayons au point de vente, couvrait l'ensemble de l'offre halal. L'exposition spéciale a permis encore cette année, aux commerces alimentaires conventionnels de se faire une idée d'ensemble de l'offre halal. Elle s'est également adressée également aux acheteurs internationaux qui constatent une hausse de la demande de produits halal de la part des consommateurs aussi

bien musulmans que non musulmans et voient par conséquent dans ce segment un marché de niche rentable.

Le marché du Halal, une niche rentable

Le marché halal est à la fois confronté à des défis et ouvert à de nouvelles opportunités : attendues de longue date, la transparence et la production industrialisée de produits nécessitent une certification tenant compte du besoin de sécurité et des exigences de qualité des musulmans, qui sont plus de cinq millions en Allemagne et plus de 50 millions en Europe. Sur les marchés du Moyen- Orient, c'est surtout la demande de produits convenience, conformes aux prescriptions halal, qui est en hausse. Dans le même temps, la demande de produits alimentaires certifiés halal augmente aussi en Occident. Cela a entraîné une forte croissance des produits halal dans leur ensemble : celle des lancements, dans le monde entier, de produits halal certifiés est en moyenne de 17,7 % par an. L'Asie, qui est le continent où vit la plus grande part de la population musulmane mondiale, a enregistré en 2019 la plus forte proportion de lancements de produits halal, soit 68,1 % de ceux enregistrés dans le monde. Par ailleurs, l'Afrique et le Moyen-Orient Page sont d'importants marchés régionaux pour les produits alimentaires halal. Une 2/3 multitude de nouvelles possibilités dont tient compte Anuga Halal Market résulte du potentiel croissant du marché.

Le Top 10 des innovations présentées

Chips de saumon jerky de Royal Nordic (Lettonie) Ready to Eat - Boulettes à base de betterave « Beet Root Tots » de Frostkrone (Allemagne)

Bière de type lager « Aztek Lager » d'IMAG Organics (Mexique)

Olives aromatisées « The Coolives » d'Aceitunas Torrent (Espagne)

12 ST-JACQUES à croquer d'Escal (France)

Cubes de pesto surgelé d'Il Pesto di Pra' srl (Italie) Sauce safran - Sugosi® I Prestigiosi de Surgital (Italie)

Capsules de café compostables des Cafés Sati (France)

Boulettes véganes au jackfruit « Veggie Balls » de Lotao (Allemagne)

Barres de légumes à la betterave « Happy Veggies – Beetroobee » de Finest Selection Kft. (Hongrie)



Des croquettes à croquer



Leader de la transformation de la viande Halal au Maroc, la marque KOUTOUBIA élargit sa gamme de produits surgelés pour proposer outre ses Nuggets et Lasagnes de délicieuses croquettes de poisson, c'est la nouveauté qui tombe à pic pour régaler nos petits ou imaginer des apéritifs gourmands. Produit surgelé composé de chair de poisson, d'eau, de sel et d'une fine chapelure les croquettes de poisson KOUTOUBIA sont proposées dans les rayons surgelés en paquet de 500 grammes. Facile à préparer, elles sont idéales pour accompagner vos repas.

100 % à tartiner ou cuisiner

La marque JAOUDA est reconnue aujourd'hui pour la qualité et l'originalité de ses produits et s'impose comme opérateur de référence dans ses marchés... elle continue d'innover pour nous offrir une toute nouvelle recette savoureuse de Jben. Produit traditionnel totalement ancré dans notre cuisine pour nos petits déjeuners, nos brunchs tardifs ou nos plats cuisinés, le Jben à l'olive verte, thym et huile d'olive peut se déguster cru sur vos tartines matinales comme il se prête totalement à vos préparations cuisinées grâce à sa texture fraîche, fouettée et onctueuse. Sa composition n'excède les 20% de matières grasses dont 13% d'acides gras saturés, de 6.8 gr de protéines et de 3.2 gr de glucides dont zéro sucre et gluten free. Une recette bien gardée dans son joli pot de 160 grammes à conserver au frais, évidemment. Environ 11 DH. Dans les GMS agrées et superettes.



Le temps des **Tisanes**

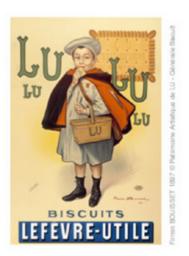
Vivez de mûres et d'eau fraîche... ou plutôt d'infusions signées Éléphant . Une recette naturellement gourmande pour réchauffer tous les cœurs et trouver la mûre de votre vie. Son secret ? Des ingrédients d'origine naturelle. Et parce qu'on ne fait pas les choses à moitié, nous mettons tout en œuvre pour que nos ingrédients soient issus de l'agriculture durable1. Nous nous engageons pour soutenir nos producteurs et garantir une culture plus respectueuse de l'environnement. C'est pour ça que cette infusion est si bonne! 120 ans de gourmandise et de savoir-faire Éléphant, ça ne trompe pas ! **Tisanes Éléphant en** GMS Agréées à partir de 22 DH. Ingrédients : hibiscus, arôme naturel (14%), feuilles d'oranger, réglisse, écorces d'orange, cannelle, églantier, mûre (2%), pêche (2%), vanille (0,5%).



175 ans de douceur

La marque LU continue de surprendre... celle que l'on identifie pour son inimitable Petit beurre dont le design inspiré d'un napperon nous fait encore sourire propose un anniversaire pas les autres : des accessoires collector illustré de tous l'univers gourmand de la marque. Mais pas que ! C'est aussi l'occasion dans les nombreux points de vente où sont distribués les nombreux produits de la marque de retrouver les iconiques les plus rares : depuis le fourré à l'orange Chamonix à la délicate gaufrette fourrée à la framboise Paille d'Or. Et le petit beurre dans tout ça ? Il est toujours présent bien sûr mais également sous la forme d'un biscuit moelleux qui fond dans la bouche. Au Maroc, la présence de la marque et de son 175è anniversaire est aisément identifiable sur les différentes gammes LU. Les biscuits LU sont vendus en GMS agréées.

Plus de 175 ans de Passion...









Les escapades culinaires de l'Oberoi Marrakech



Et si les journées d'automne semblent se suivre avec la même douceur, celles passées à l'Oberoi pour y découvrir les spécialités gastronomiques sont un voyage à elles seules.



Les délices de la Méditerranée où...

Entre saveurs et couleurs, les plaisirs culinaires de la Méditerranée sont au rendezvous de ces nouvelles escales gastronomiques qui donnent le choix entre plusieurs menus « découverte » de saison. Des moments gastronomiques qui célèbrent à la fois des produits locaux ainsi que le potager bio de l'Oberoi. De fait, la carte propose une sélection de plats pensés autour de fruits et légumes frais provenant directement du potager du Resort. Carpaccio de Saint-Jacques, salade Riviera, côtelettes d'agneau en croûte de menthe, casserole de bar sauvage de l'atlantique pêché à la ligne et bien plus encore sauront parfaire les doux moments entre amis ou en famille.

Menu deux plats. 325 Dhs par personne. Menu trois plats. 395 Dhs par personne. Day Pass Menu trois plats et accès piscine 750 Dhs Déjeuner personne. en terrasse au bord de la piscine Ouvert tous les jours de 12h00 à 17h00. Service continu autour de la piscine. Réservation obligatoire.



Le talent du Thali

L'Oberoi, Marrakech VOUS propose une expérience culinaire unique au Maroc avec des recettes traditionnelles spécialement préparées par notre chef Indien Anand Singh. Il s'agit du Thali, « assiette » en Hindi qui est la manière authentique Indienne de manger. Qu'est-ce que le Thali? Le plat est une assiette en métal avec des compartiments préformés dans laquelle on pose des petits bols, les katoris. Du nord au sud, ce plat traditionnel de l'Inde est un plat complet composé, selon les régions, essentiellement de lentilles (dal), de légumes, de chappatis ou de riz. Les thalis peuvent être végétariens, ou non végétariens avec de la viande ou du poisson. Dégustez un assortiment de plats savoureux disposés sur un plateau indien traditionnel qui invite à la dégustation. Curry de légumes, Samosa de boeuf aux épices Indiennes, Kebbab, poulet Masala et autres spécialités incontournables de l'Inde en une seule assiette, pleine de saveurs et de couleurs, sans oublier le fameux pain Naan. Thali est un vrai voyage culinaire qui vous emporte du nord au sud de l'Inde.

En plus du menu Indien « à la carte », découvrez le concept Thali au Restaurant Tamimt à partir du 4octobre 2021 pour diner seulement,

de 18h00 à 22h00 à 650 Dhs par personne

TASBIQ TASDIR

LA SOLUTION SUR MESURE POUR LA RELANCE DE VOS EXPORTATIONS AGRICOLES



En concertation avec le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural et des Eaux et Forêts, le Crédit Agricole du Maroc se mobilise pour apporter un appui indéfectible aux exportateurs de produits agricoles.

Avec « TASBIQ TASDIR», préfinancez vos campagnes d'exportation avec un taux avantageux à partir de 3,75%* et bénéficiez d'un dispositif global d'accompagnement pour accroître vos performances : accès privilégié à la salle des marchés, procédures d'octroi rapides et simplifiées, facilitation pour souscrire des contrats de change à terme.

TASBIQ TASDIR reste tributaire d'une validation du dossier par les comités compétents et d'une évaluation du risque en cohérence avec les normes et standards en vigueur.

Si le crédit est libellé en devises, le taux sera indexé sur l'euribor ou le libor majoré d'un spread.



UN ENGAGEMENT DURABLE







Optez pour le propane pour garantir la meilleure qualité de chauffage ainsi que la production d'eau chaude pour vos structures d'élevage