



100MAD / 11€ / 12\$

Août 2025 - N°162

RESAGRO

Le mensuel des décideurs

AGROALIMENTAIRE

GOURMET SÉLECTION 2025 : L'EXCELLENCE MAROCAINE
À LA CONQUÊTE DE PARIS

ECONOMIE

PLAST EXPO 2025: LA VITRINE D'UNE PLASTURGIE
MAROCAINE EN PLEINE MUTATION

AGRICULTURE

RÉSILIENCE DE L'AGRICULTURE FAMILIALE MAROCAINE

HORECA

LIVRAISON URBAINE AU MAROC À LA CROISÉE DES
CHEMINS

LES PREMIÈRES EAUX FONCTIONNELLES AU MAROC



FEEL GOOD BOOST



**FEEL
GOOD
BALANCE**

**SOURCE DE ZINC
+
RENFORCE L'IMMUNITÉ**

**pH > 8 RÉDUIT L'ACIDITÉ
+
MEILLEURE HYDRATATION**

**DIRECTEUR
DE PUBLICATION**
Alexandre Delalonde

RÉDACTRICE EN CHEF
Amina Benzekri

RÉDACTRICE
Rita Habchi
Rita.habchi@resagro.com

**DIRECTEUR ARTISTIQUE
CHEF DE PROJETS WEB**
Mohamed El Allali

SERVICE COMMERCIAL
contact@resagro.com
(+212) 529 675 976
(+212) 672 22 76 10
(+212) 672 22 76 58

**CORRESPONDANTE
FRANCOPHONE**
Dominique Pereda
dpereda@resagro.com
pereda.resagro@gmail.com

**CORRESPONDANTE
ANGLOPHONE**
Fanny Poun
fanny@resagro.com

**CORRESPONDANTE
HISPANOPHONE**
Laetitia Saint-Maur
laetitia@resagro.com

**RESPONSABLE
DISTRIBUTION**
Morad Qerqouri



ÉDITO

Maroc 2025 : entre tradition et innovation, un élan vers l'excellence et la durabilité

À l'aube de cette nouvelle année, le Maroc confirme sa volonté d'affirmer sa place sur la scène internationale à travers des secteurs stratégiques aussi riches que diversifiés. L'année 2025 s'annonce comme un tournant décisif, où excellence, innovation et responsabilité s'entrelacent pour dessiner l'avenir.

Dans le domaine agroalimentaire, le Maroc franchit un cap symbolique avec sa toute première participation officielle à Gourmet

Sélection by SIAL, à Paris. Deux maisons d'exception, NOOR FÈS et WRIGHT TEA 1856, incarnent ce mariage subtil entre terroir authentique, bio et savoir-faire haut de gamme, prêt à séduire les palais les plus exigeants et à faire rayonner le luxe alimentaire marocain au cœur de la capitale mondiale de la gastronomie.

Parallèlement, l'industrie de la plasturgie amorce une profonde transformation. Face aux défis environnementaux et à une compétitivité mondiale accrue, le secteur de l'emballage mise sur l'innovation technologique et l'économie circulaire pour se réinventer. Plast Expo 2025 se positionne ainsi comme une véritable vitrine où se conjuguent ambitions économiques et engagements durables, révélant la capacité d'adaptation et la maturité d'une industrie en pleine mutation.

Le dynamisme du secteur HORECA, notamment à travers la livraison urbaine, illustre quant à lui les contradictions d'un marché en pleine expansion. Alors que les géants internationaux investissent les grandes villes marocaines, les acteurs locaux peinent à trouver leur place dans un cadre réglementaire encore embryonnaire. Ce secteur, à la croisée des chemins, interroge les équilibres futurs entre innovation, équité et régulation.

Enfin, l'agriculture familiale, véritable socle de la vie rurale marocaine, fait face à des défis majeurs tel que le changement climatique, le renouvellement des générations, et les disparités socio-économiques. La stratégie Génération Green, héritière du Plan Maroc Vert, propose un nouvel élan en plaçant résilience et inclusion sociale au cœur de ses priorités, afin d'assurer la pérennité de ce pilier fondamental de notre économie et de notre société.

Ce numéro vous invite à explorer ces dynamiques multiples, témoins d'un Maroc en mouvement, porté par une ambition commune qui sera de faire conjuguer tradition et modernité, performance économique et responsabilité sociale pour bâtir un avenir durable.

Bonne lecture !

Compad, agence de communication BP 20028 Hay Essalam C.P - 20203
- Casablanca / Tél. : (+212) 5 29 675 976 / 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.

Reproduction interdite sauf accord de l'éditeur.

SOMMAIRE



12

03

ÉDITO

12

ECONOMIE

Plast Expo 2025 :
La vitrine d'une plasturgie
marocaine en pleine mutation

26

AGROALIMENTAIRE

Gourmet Sélection 2025 :
L'Excellence marocaine à la
conquête de Paris

38

CONSO

06

PÉRISCOPE

20

AGRICULTURE

Résilience de l'agriculture familiale
marocaine

32

HORECA

Livraison urbaine au Maroc à la
croisée des chemins



32



20



SOFRADIS

Identification, traçabilité,
marquage de produits et
solutions d'emballage



CODAGE & MARQUAGE

Nous DISposons d'équipements et de solutions capables de marquage sur différents supports (carton, plastique, verre, conserve...) et différentes circonstances (vitesse, humidité, températures...) au meilleurs rapport qualité/prix.



PRODUCTION PERSONNALISÉ

Nous DISposons d'ateliers de productions d'encre RUBAN ET d'ETIQUETTES capable de produire les besoins standard et spécifique de nos clients.



CAPTURE DE DONNÉES

Nous DISposons des meilleures solutions de capture de données et aussi la technologie RFID, pour réalisation de vos projet de gestion de stock et tracabilité.



EMBALLAGE & CONDITIONNEMENT

Nous DISposons des dernières générations et technologies de machines d'emballages et de conditionnement robuste et sécurisé au meilleurs rapport qualité/prix.

SOFRADIS 10/10

PLUS DE 35 ANS D'EXPERTISE

À VOS MARQUES, PRÊTS, TRACEZ

Pourquoi SofraDIS 10/10 ?

10/10 : Qui suis-je?

DIStingué par un historique de plus de 35 ans d'expertise.

J'accompagne tous les secteurs pour lesquels le marquage, la traçabilité et l'identification de leurs produits est une priorité pour garantir et répondre aux exigences de leurs clients.

DIStributeur de qualité internationale.

Je concocte toutes les dernières technologies nationales et internationales dans le marquage l'impression industriels, la traçabilité et de l'emballage ; DISponibilité sur mesure de machines : Jet d'encre, laser, transfert thermique, UV, étiquetage, pose et impression, impression de grands caractères, mobilité de terminaux, scanners de codes, RF ID, rubanage, cerclage, banderolage, etc. Et je veille à ce que mes gammes de produits S'élargissent.

Siège CASABLANCA

📍 78, Bd Hadj Ahmed Mekouar –
21600 Aïn Sebaa - Casablanca - Maroc
☎ 05 22 34 30 01
✉ crc@sofradis.net

Succursale agadir

📍 Lot Agdal n° 881 Ait Melloul-
Agadir- Maroc
☎ 05 28 24 12 94
✉ crcsud@sofradis.net

LES EAUX MINÉRALES D'OULMÈS LANCE LES PREMIÈRES EAUX FONCTIONNELLES AU MAROC: VITALYA BOOST ET VITALYA ALCALINE



Leader des eaux embouteillées au Maroc, Les Eaux Minérales d'Oulmès franchit une nouvelle étape dans sa dynamique d'innovation en dévoilant deux eaux fonctionnelles inédites : Vitalya Boost et Vitalya Alcaline.

Avec ces deux innovations, Les Eaux Minérales d'Oulmès renforce la vocation de la gamme Vitalya: offrir une hydratation équilibrée, légère, riche en magnésium et désormais enrichie de bénéfices fonctionnels ciblés.

Face à une demande croissante d'hydratation active et bénéfique, **Vitalya Boost** et **Vitalya Alcaline** apportent une réponse claire aux attentes des consommateurs en quête de vitalité, d'équilibre et de bien-être métabolique.

Des bénéfices santé concrets pour une hydratation saine et fonctionnelle

Sans sucres, sans arômes artificiels, Vitalya Boost et Vitalya Alcaline associent hydratation et bénéfices ciblés pour la santé et le bien-être :

- **Vitalya Boost**, source de zinc, contribue au bon fonctionnement du système immunitaire et à la protection des cellules contre le stress oxydatif. Une façon naturelle et accessible d'intégrer le renforcement immunitaire à sa routine d'hydratation, particulièrement en période de fatigue, de convalescence ou pour accompagner les rythmes soutenus du quotidien.
- **Vitalya Alcaline**, avec son pH supérieur à 8, aide à restaurer l'équilibre acido-basique de l'organisme et favorise une réhydratation optimale après l'effort. Elle peut aussi contribuer à une digestion plus confortable, tout en offrant une sensation légère et agréable en bouche. Vitalya Alcaline est idéale pour les consommateurs soucieux de leur bien-être global, de leur santé et de leur vitalité.

Vitalya Boost et Vitalya Alcaline s'inscrivent dans une démarche RSE intégrée, fondée sur la gestion responsable des ressources, l'optimisation des process et le soutien à l'employabilité, tout en répondant aux standards internationaux de qualité.

Fiers d'innover, fiers de créer au Maroc

« Fidèle à sa mission d'entreprise marocaine citoyenne, Les Eaux Minérales d'Oulmès fait de l'ancrage local un levier central de son innovation, portée par la volonté d'offrir des solutions d'hydratation à forte valeur ajoutée, en phase avec les attentes de santé, de proximité et de durabilité de ses consommateurs », déclare M. Naoufel Jellal, Directeur Général Délégué de la société.

« Avec le lancement de Vitalya Boost et Vitalya Alcaline, nous franchissons une nouvelle étape sur le marché marocain des eaux fonctionnelles, en alliant expertise, impact santé et fierté industrielle ».

Une distribution sélective, au service de l'expérience consommateur

Cette nouvelle gamme d'eaux fonctionnelles privilégie une distribution sélective, à travers des points de vente ciblés et la boutique en ligne 'Vitalya-store.ma'. Un positionnement étudié, conçu pour accompagner son déploiement et répondre aux attentes d'un public en quête d'équilibre, de légèreté et de vitalité au quotidien.

INAUGURATION DE LA ZONE INDUSTRIELLE AHL LOUGHLAM : POUR UN DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL PROPRE ET INTÉGRÉ DANS LA RÉGION CASABLANCA-SETTAT

Dans le cadre des festivités marquant le 26e anniversaire de l'intronisation de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, que Dieu L'assiste, la Région Casablanca-Settat a procédé, le mercredi 24 juillet 2025, à l'inauguration officielle de la zone industrielle Ahl Loughlam.

Ce projet s'inscrit dans la mise en œuvre de la stratégie industrielle et de développement régional, traduisant l'engagement concret de la Région en faveur de l'investissement,

de la création d'emplois, de la structuration du tissu économique local et du renforcement durable des infrastructures territoriales.

Implantée sur une superficie totale de 10 hectares, la zone industrielle Ahl Loughlam comprend 50 unités industrielles prêtes à l'exploitation, de tailles variées, ainsi que 40 lots de terrain aménagés à la location. Bénéficiant d'un emplacement stratégique au nord-est de Casablanca, elle est facilement connectée aux principales voies de circulation et infrastructures vitales.

La zone a été conçue selon une vision intégrée répondant aux besoins des investisseurs et des opérateurs, avec une offre complète d'équipements et de services, comprenant : Des bureaux administratifs, une agence bancaire, une salle d'exposition, des espaces commerciaux, un centre de tri des déchets, une crèche ainsi que le siège de la Société Régionale de Développement Casablanca-Settat.

Le lancement de cette zone revêt une forte dimension symbolique, renforcée par sa coïncidence avec la célébration de la Fête du Trône, et vient confirmer la volonté de la Région à poursuivre ses projets structurants au service du développement économique et social de ses territoires.

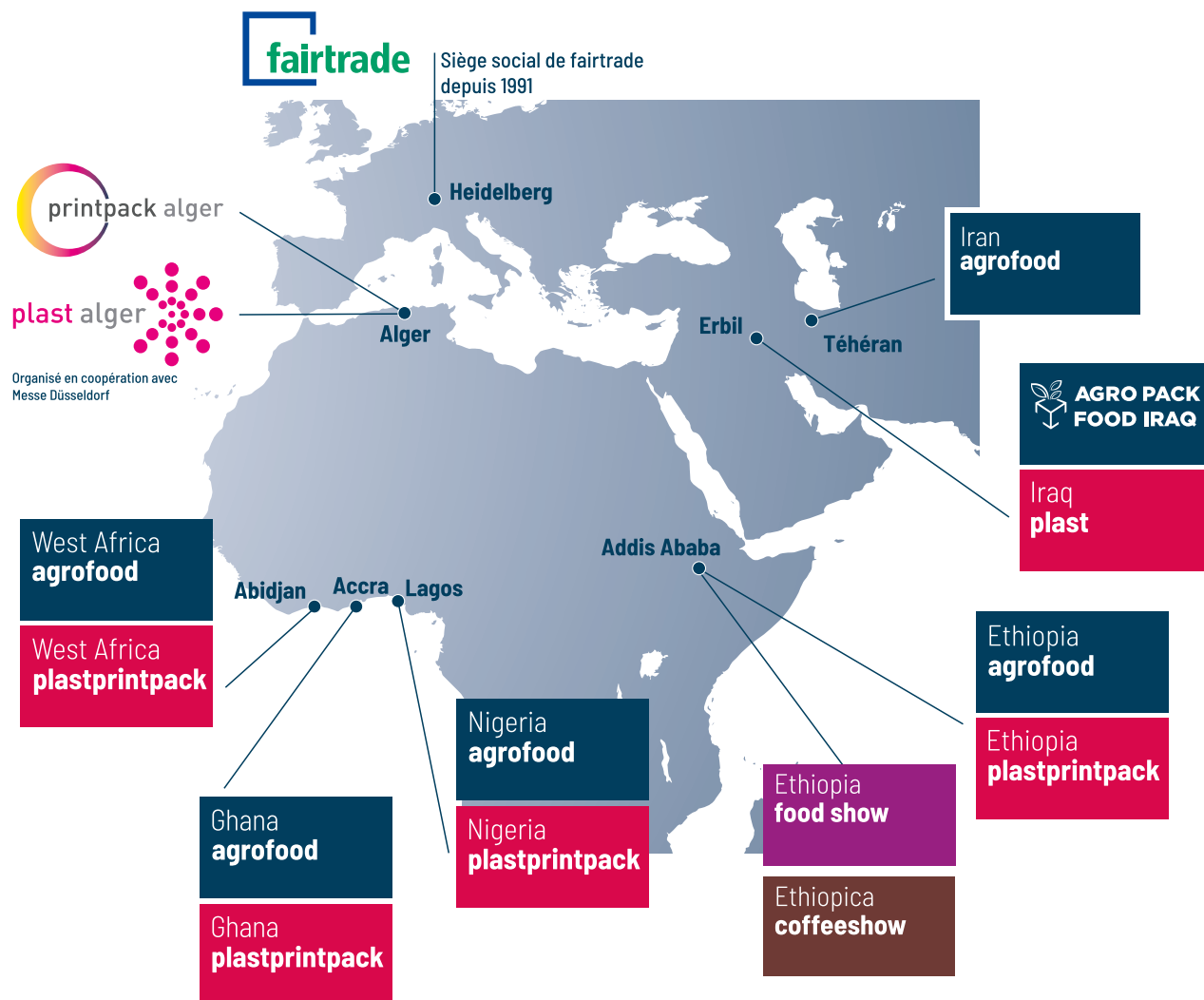
Par ailleurs, la Région Casablanca-Settat poursuit ses efforts pour développer un réseau régional de zones d'activités économiques réparties sur plus de 710 hectares. Parmi les zones en cours d'aménagement figurent :

- la plateforme logistique et industrielle intégrée de Zenata – PLIIZ-(préfecture de Mohammedia),
- la zone logistique d'Oulad Salah (province de Nouaceur),
- la zone de Lamzamaza (province de Settat),
- la zone industrielle de Laghdira (province El Jadida),
- la zone industrielle de proximité d'Errachad (province de Mediouna).

Ces projets visent à créer de nouveaux pôles industriels et régionaux répondant aux exigences des investisseurs, tout en assurant une répartition équitable de l'activité économique à l'échelle du territoire régional.



Développez votre activité - événements à venir !



Algérie **24 - 26**
Févr. 2025
Alger
www.plastalger.com
www.printpackalger.com

Ghana **28 - 30**
Oct. 2025
Accra
www.agrofood-ghana.com
www.ppp-ghana.com

Nigéria **25 - 27**
Mars 2025
Lagos
www.agrofood-nigeria.com
www.ppp-nigeria.com

Irak **24 - 27**
Nov. 2025
Erbil
www.iraq-agrofood.com
www.ppp-iraq.com

Iran **19 - 22**
Mai 2025
Téhéran
www.iran-agrofood.com

Afrique de l'Ouest **08 - 10**
Oct. 2026
Abidjan, Côte d'Ivoire
www.agrofood-westafrica.com
www.ppp-westafrica.com

Éthiopie **19 - 21**
Juin 2025
Addis Ababa
www.agrofood-ethiopia.com
www.ppp-ethiopia.com
www.ethiopicacoffee.com
www.ethiopiafoodshow.com



tous les salons



www.fairtrade-messe.de

LE CABINET DE CONSEIL ET D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES LKELMA SCELLE UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE AVEC SITEMINDER, LEADER MONDIAL DES TECHNOLOGIES HÔTELIÈRES, POUR ACCÉLÉRER LA COMMERCIALISATION DES CHAMBRES D'HÔTELS MAROCAINES À L'INTERNATIONAL

Le cabinet Lkelma (www.lkelma.com) annonce la signature d'un partenariat stratégique avec SiteMinder, la plateforme mondiale de référence pour la gestion et la distribution des chambres d'hôtel. Ce partenariat vise à renforcer les capacités commerciales des hôtels, maisons d'hôtes, riads et auberges marocains en leur donnant accès



à des outils technologiques éprouvés, simples à déployer et puissants pour dynamiser leurs ventes et leur visibilité en ligne.

« Ce partenariat entre Lkelma et SiteMinder marque une avancée majeure dans notre mission en hôtellerie : permettre aux établissements d'hébergement marocains de vendre plus, mieux, et partout dans le monde. », précise Redouane Chakir, Directeur Général du cabinet de conseil et d'accompagnement des entreprises Lkelma.

Une réponse concrète aux nouveaux défis du secteur hôtelier marocain

Dans un contexte de profonde transformation, le Maroc affirme ses ambitions de leadership touristique sur le continent africain. En 2024, le Royaume a accueilli 17,4 millions de visiteurs, et prévoit d'augmenter considérablement sa capacité d'hébergement d'ici 2030, en prévision notamment de la Coupe du Monde. La digitalisation de la gestion hôtelière, notamment pour la commercialisation de leurs chambres et l'augmentation de leur chiffre d'affaires, devient un impératif pour améliorer la performance, séduire une clientèle internationale toujours plus connectée et répondre aux nouvelles attentes en matière de réservation, d'instantanéité et de personnalisation.

Ce que ce partenariat change pour les hôteliers marocains :

- Développement des ventes directes : grâce à un moteur de réservation intégré au site web de l'hôtel, les établissements peuvent réduire leur dépendance aux intermédiaires et améliorer leurs marges.
- Accès à une visibilité mondiale : connexion en temps réel à des centaines de plateformes de réservation internationales (Booking.com, Expedia, Agoda, Airbnb, etc.).
- Gestion centralisée et automatisée : tarifs, disponibilités et réservations synchronisés automatiquement, évitant les erreurs, optimisant l'occupation et simplifiant la charge de travail quotidienne.
- Accompagnement local personnalisé : Lkelma assure l'intégration, la formation et le support opérationnel en s'adaptant aux réalités du marché marocain.

« L'un des freins majeurs à la digitalisation reste la complexité perçue des outils. Grâce à SiteMinder, nous proposons aux hôteliers marocains, surtout les petites et moyennes structures, une solution intuitive, reconnue dans le monde entier, et surtout, parfaitement adaptée à leurs besoins spécifiques. », note Redouane Chakir.

LA FENAGRI ANNONCE LA TENUE DE LA 1ÈRE ÉDITION DE L'AGRO EXPORT DAY 2025 EN NOVEMBRE 2025

La Fédération Nationale de l'Agroalimentaire (FENAGRI) organise, le mercredi 19 novembre 2025 à l'hôtel Hyatt Regency Casablanca, la première édition de l'Agro Export Day, un rendez-vous international consacré à la promotion des exportations agroalimentaires marocaines. Placée sous le thème « Made in Morocco, Desired Worldwide : Exporter la qualité agroalimentaire marocaine », cette journée se veut une vitrine stratégique du potentiel, de l'expertise et des ambitions du secteur à l'échelle régionale et mondiale.

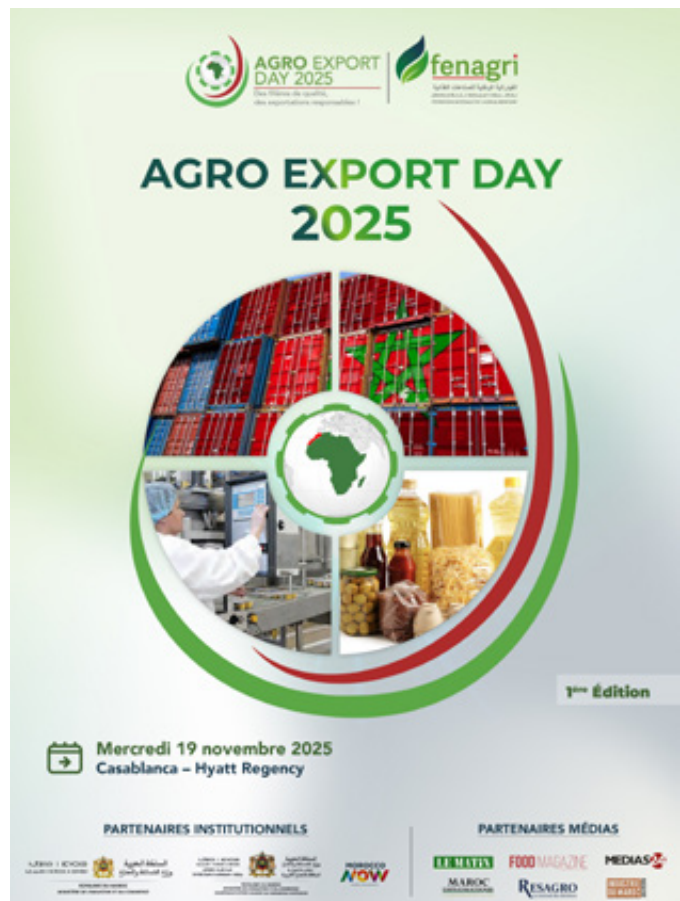
Dans un contexte marqué par l'urgence de bâtir une souveraineté alimentaire durable et compétitive, la FENAGRI mobilise à cette occasion les acteurs institutionnels, les professionnels du secteur, les acheteurs internationaux et les décideurs économiques pour penser ensemble l'avenir des exportations agroalimentaires marocaines. L'Agro Export Day 2025 vise ainsi à positionner le Maroc comme un hub agro-exportateur de référence notamment entre l'Afrique, l'Europe et le Moyen-Orient, et à promouvoir la qualité des produits du Royaume sous le label Made In Morocco.

Au programme de cette journée, des échanges de haut niveau, des panels thématiques inspirants, des rencontres B2B ciblées et une zone d'exposition dédiée à la mise en valeur des produits phares de l'industrie agroalimentaire locale. Deux grandes séquences rythmeront la matinée. La première s'intéressera aux tendances internationales de consommation et aux produits marocains les plus porteurs sur les marchés extérieurs. Distributeurs européens, acheteurs africains, exportateurs marocains à succès et experts en marketing agroalimentaire partageront leurs visions et leurs retours terrain pour mieux comprendre les attentes concrètes des clients internationaux.

La seconde séquence, quant à elle, mettra en lumière les enjeux de durabilité, de traçabilité, d'innovation et de certifications, désormais incontournables pour se différencier à l'international. Startups agro-tech, coopératives innovantes, organismes de labellisation et entreprises engagées présenteront leurs pratiques pour répondre aux nouvelles exigences des marchés tout en valorisant l'agilité du tissu agroalimentaire marocain.

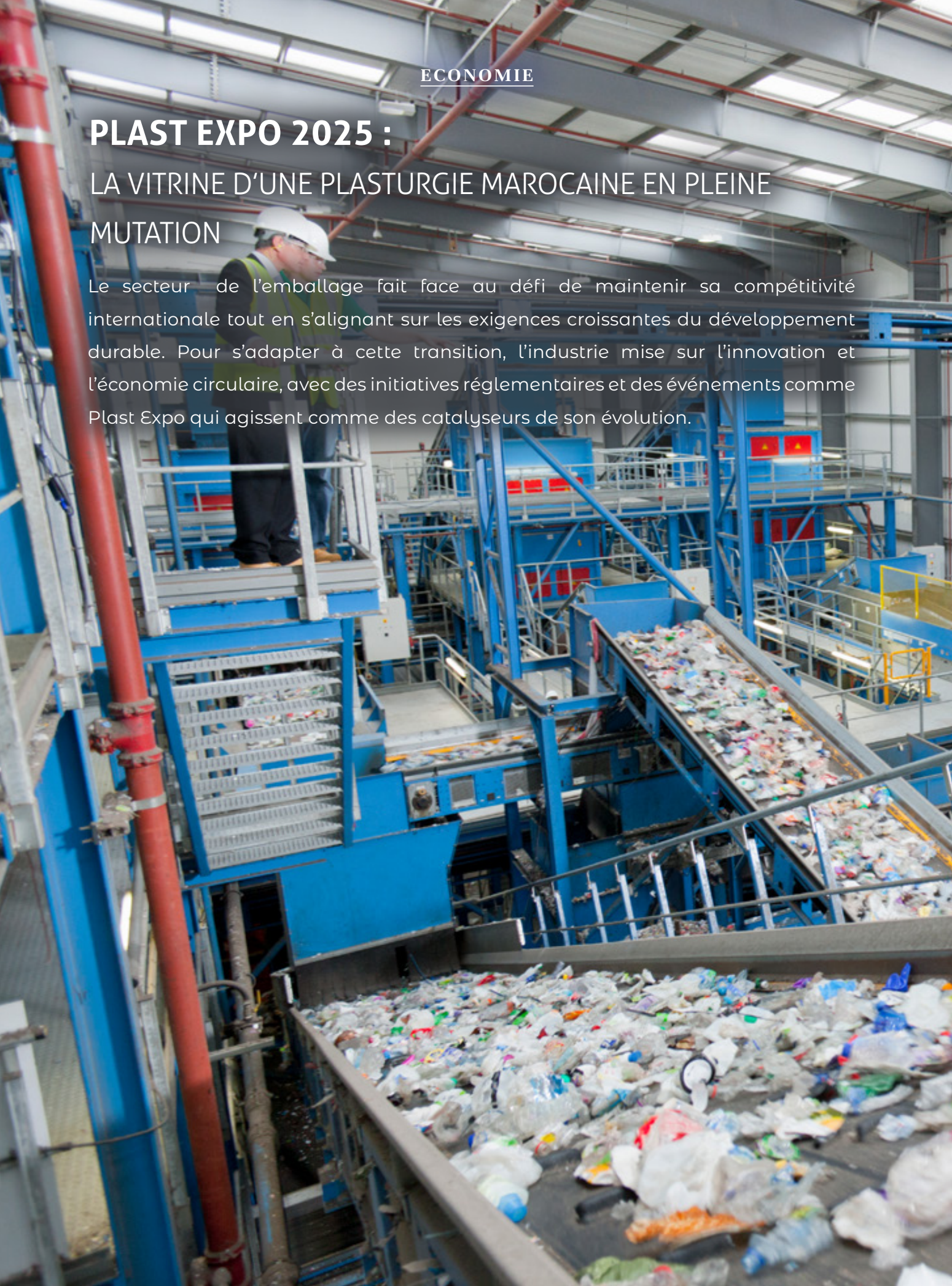
L'après-midi sera consacré aux rendez-vous d'affaires entre producteurs marocains et acheteurs étrangers, dans une ambiance propice au dialogue, à la découverte et à la création d'opportunités commerciales concrètes.

L'inscription est gratuite et ouverte à tous les professionnels intéressés via le site officiel : www.agroexportday.com. La date limite pour s'inscrire est fixée au 15 novembre 2025.



PLAST EXPO 2025 : **LA VITRINE D'UNE PLASTURGIE MAROCAINE EN PLEINE** **MUTATION**

Le secteur de l'emballage fait face au défi de maintenir sa compétitivité internationale tout en s'alignant sur les exigences croissantes du développement durable. Pour s'adapter à cette transition, l'industrie mise sur l'innovation et l'économie circulaire, avec des initiatives réglementaires et des événements comme Plast Expo qui agissent comme des catalyseurs de son évolution.







L'industrie de la plasturgie occupe une place stratégique dans le tissu économique du Maroc. Fort de plus de 650 entreprises, le secteur emploie directement des dizaines de milliers de personnes et soutient indirectement des centaines de milliers d'emplois supplémentaires. Il se distingue comme l'un des premiers secteurs industriels exportateurs indirects du pays, alimentant des filières clés comme l'automobile, l'agroalimentaire, l'agriculture et le BTP. Ces liens étroits avec d'autres industries vitales démontrent la transversalité et l'importance de la plasturgie pour la souveraineté industrielle du Royaume.

Malgré une croissance soutenue, la plasturgie marocaine fait face à plusieurs défis. La dépendance quasi totale aux importations pour les matières premières (à l'exception du PVC) expose le secteur aux fluctuations des prix mondiaux. La concurrence, tant locale qu'internationale, et l'importance de l'informel sont

également des facteurs à prendre en compte. Cependant, ces défis sont également de puissants moteurs d'innovation. Le Maroc, avec une main-d'œuvre jeune et qualifiée et une position géographique stratégique, est idéalement placé pour attirer les investissements et développer la sous-traitance à forte valeur ajoutée, notamment dans les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique.

Le Maroc a pris des mesures concrètes pour orienter son industrie vers un modèle plus durable. La Fédération Marocaine de Plasturgie (FMP) joue un rôle central dans cette transformation, œuvrant pour le renforcement de la qualité et de la technicité des produits, tout en promouvant l'économie circulaire. L'objectif est de réduire l'empreinte environnementale du secteur en encourageant le recyclage, la valorisation des déchets et le développement de matériaux alternatifs. Ces initiatives, soutenues

par des politiques publiques favorables, visent à positionner la plasturgie marocaine comme une industrie moderne, compétitive et respectueuse de l'environnement, prête à saisir les opportunités de la "cinquième révolution industrielle".

UNE INDUSTRIE TRANSVERSALE AU SERVICE DE L'ÉCOSYSTÈME NATIONAL

La véritable force de la plasturgie marocaine réside dans son rôle transversal. Les produits issus de la transformation des matières plastiques sont des composants essentiels à l'ensemble de l'économie. La production se destine principalement à trois secteurs clients majeurs, l'agroalimentaire, qui absorbe 30% de la production, le bâtiment et les travaux publics (BTP) avec 15%, et l'agriculture avec 12%. Cette intégration se

manifeste par des exemples concrets qui illustrent la contribution de la filière aux grands projets du Royaume. Dans le secteur agricole, par exemple, l'utilisation de citernes plastiques est devenue une solution courante pour optimiser la gestion de l'eau, un enjeu crucial dans un contexte de stress hydrique. Pour l'automobile, les entreprises locales comme TAG Plasturgie se spécialisent dans la fabrication de pièces techniques, telles que des accoudoirs et des sièges en mousse polyuréthane, contribuant ainsi à l'intégration industrielle de ce secteur d'exportation phare. De plus, la plasturgie est considérée comme un exportateur indirect majeur, car ses produits sont intégrés dans les exportations d'autres secteurs à forte valeur ajoutée, comme l'automobile et l'aéronautique.

La souveraineté marocaine en plasturgie et en emballage ne repose pas sur la production de polymères de base, domaine où le Maroc reste largement dépendant des importations. Elle se définit plutôt par la capacité à maîtriser et à développer localement la chaîne de valeur de la transformation, en réduisant la dépendance vis-à-vis des produits finis importés. L'objectif est de produire des biens de qualité répondant aux normes internationales, de s'intégrer dans les filières à haute valeur ajoutée et de générer de la richesse sur le territoire. Cette approche pragmatique, centrée sur la substitution aux importations et la montée en gamme, est la voie choisie par le Maroc pour atteindre

une véritable indépendance industrielle. Malgré ses performances et ses ambitions, le secteur de la plasturgie marocaine est confronté à des défis structurels majeurs qui doivent être relevés pour assurer sa croissance durable et sa compétitivité à long terme.

DÉPENDANCE AUX MATIÈRES PREMIÈRES : UN TALON D'ACHILLE

La dépendance du secteur vis-à-vis de l'extérieur est son principal point de vulnérabilité. Le Maroc importe la quasi-totalité des matières premières utilisées dans l'industrie de la transformation. Les principaux fournisseurs sont le Moyen-Orient, l'Europe et les États-Unis. Seul le chlorure de polyvinyle (PVC) est produit localement par la Société Nationale d'Électrolyse et de Pétrochimie (SNEP), mais cette production ne couvre pas l'intégralité des besoins nationaux. Cette situation rend le secteur hautement sensible aux fluctuations des prix mondiaux, notamment celles liées au pétrole et aux dynamiques géopolitiques. L'augmentation des coûts de production due à la hausse des prix des matières premières est un problème récurrent, comme l'a souligné le président de la FMP, Hicham El Haid. Cette dépendance entrave la maîtrise des coûts et affecte directement la compétitivité des entreprises locales face aux produits importés.

Au-delà de la dépendance aux intrants, le secteur doit faire face à des défis internes

liés à sa structure et à son positionnement. Bien qu'il compte quelques grands acteurs, le secteur reste globalement fragmenté, et le poids du secteur informel est significatif. On estime que ce dernier génère entre 2 et 3 milliards de dirhams, soit 20% à 30% du chiffre d'affaires total de la filière. Cette économie parallèle freine la formalisation, la standardisation et l'application des normes de qualité et de durabilité. À l'échelle régionale, une comparaison avec d'autres pays du Maghreb révèle une dynamique concurrentielle importante. Si le Maroc a connu une croissance soutenue de ses importations de matières premières (+76% entre 2007 et 2020), l'Algérie se distingue comme l'un des plus grands investisseurs en technologies de la plasturgie et de l'emballage en Afrique. En 2023, elle a importé pour 210 millions d'euros de technologies plastiques et 161 millions d'euros de technologies d'emballage, se positionnant en avance sur le Maroc. Cette situation montre que la croissance du secteur marocain, bien que solide, pourrait être principalement tirée par des facteurs endogènes ou des segments moins intensifs en technologies. La stratégie algérienne, potentiellement financée par ses revenus d'hydrocarbures, pourrait lui conférer un avantage technologique à long terme. La prise en compte de ce fait par les acteurs marocains est cruciale pour que le pays ne se laisse pas dépasser en termes de valeur ajoutée et de performance industrielle. Face à ces défis, le



Maroc a mis en place une réponse stratégique globale qui s'articule autour des politiques publiques, de l'économie circulaire et du développement de l'innovation.

LES MOTEURS DE LA TRANSFORMATION

Le gouvernement marocain, en partenariat avec la FMP, a fait du Plan d'Accélération Industrielle (PAI) un instrument clé pour orienter le secteur vers la haute technologie et la durabilité.

L'écosystème de la plasturgie fait partie des filières prioritaires à développer. L'initiative de la "Banque de Projets" vise à substituer 34 milliards de dirhams d'importations par une production locale. Des conventions d'investissement ont été signées dans des domaines ciblés, dont la plasturgie, l'emballage et la plasticulture. Ces programmes sont soutenus par des mécanismes de financement comme le Fonds de Développement Industriel

(FDI) et les programmes TATWIR CROISSANCE VERTE et TATWIR STARTUP, qui encouragent les petites et moyennes entreprises (TPME) et les startups à innover dans des processus décarbonés et des produits à haute valeur ajoutée.

La transition vers une économie circulaire est une pierre angulaire de la stratégie marocaine. La Stratégie Nationale de Réduction et de Valorisation des Déchets (SNRVD) vise un taux de recyclage des plastiques de 70%



économiques. Les revenus de cette taxe sont réinvestis pour financer l'émergence de la filière de recyclage. De plus, la FMP, par l'intermédiaire de l'Association Marocaine des Industriels du Recyclage et de la Valorisation des Déchets Plastiques (AMRP), a initié des actions pour structurer la filière de collecte et intégrer le secteur informel. L'idée est de reconvertir les "chiffonniers" en auto-entrepreneurs pour qu'ils gèrent des unités de collecte et de pré-tri, transformant ainsi un problème de gestion des déchets et d'économie informelle en un gisement de matière première pour le secteur formel. L'écotaxe devient ainsi un levier de financement qui formalise l'emploi et sécurise l'approvisionnement en matières premières recyclées.

Plusieurs entreprises illustrent déjà cette dynamique d'innovation et de durabilité. La startup Zelij Invent, par exemple, s'est fait connaître en transformant le plastique recyclé en pavés écologiques. Son approche lui a valu le prix de la meilleure startup écologique mondiale en 2018, ce qui démontre le potentiel des

solutions circulaires marocaines. Un autre exemple est Sumilon Eco PET, qui a ouvert une usine de recyclage dans la zone franche de Tanger en 2015. L'entreprise, spécialisée dans la transformation de bouteilles en PET, a mis en place son propre système de collecte et exporte ses produits recyclés vers l'Europe, les États-Unis et l'Australie. Une expansion significative, financée en partie par la Banque européenne d'investissement, est en cours pour doubler sa capacité de traitement et viser une production énergétique 100% renouvelable d'ici 2025. D'autres entreprises contribuent à la montée en gamme technologique. TAG Plasturgie, leader de l'extrusion plastique, propose des solutions pour des applications variées, de l'automobile (mousse polyuréthane) aux matériaux biosourcés pour l'impression 3D. De son côté, AMP Maroc se positionne comme un distributeur de plastiques techniques pour des secteurs de pointe comme l'aéronautique, fournissant des matériaux répondant aux normes les plus strictes.

d'ici 2030, une augmentation spectaculaire par rapport au taux de 25% enregistré en 2015. Pour financer cette ambition, une écotaxe a été instaurée en 2013, avec un taux actuel de 1,5% ad valorem sur la vente, la production et l'importation de matières plastiques et de leurs produits. Ce mécanisme de financement n'est pas une simple contrainte fiscale. Il constitue en réalité une solution pragmatique et vertueuse qui lie des objectifs environnementaux, sociaux et



PLAST EXPO 2025: UNE VITRINE STRATÉGIQUE POUR L'AVENIR DU SECTEUR

L'édition 2025 de Plast Expo est bien plus qu'un salon professionnel. Elle est une manifestation de la stratégie marocaine pour l'avenir, un point de convergence pour les ambitions de souveraineté, d'innovation et de transition écologique. Le thème de cette 10^e édition, "La plasturgie au cœur des alliances industrielles innovantes" et "au service de l'industrialisation africaine", traduit la volonté du Maroc de se positionner comme un hub régional. L'événement attire plus de 300 exposants de 9 pays, dont le Maroc, la Turquie, l'Inde, l'Espagne et la France. L'affluence attendue de plus de 20 000 visiteurs, incluant des délégations d'acheteurs de 10 pays, confirme son statut d'événement de premier plan en Afrique. Le salon est une plateforme d'échanges unique, où le Maroc ne se contente pas d'attirer des investisseurs, mais présente son propre modèle industriel structuré et responsable. Il utilise l'événement comme un instrument de diplomatie économique, exportant son expertise, ses technologies et son savoir-faire pour se positionner comme un partenaire de choix pour le développement industriel du continent. Le succès de cette manifestation est un gage de la crédibilité et du leadership du Maroc sur la scène africaine. Plast Expo 2025 dépasse la simple dimension commerciale



pour devenir un catalyseur d'innovation. L'un des moments forts de l'événement est la signature de conventions stratégiques avec des institutions locales. Des accords ont été conclus avec l'IMANOR pour la normalisation et la Faculté des Sciences Ben M'Sick pour la recherche et le développement. Ces partenariats sont une réponse directe au besoin de combler l'écart technologique avec les concurrents régionaux, comme l'Algérie, en renforçant le lien entre le monde académique et l'industrie. Les conférences et les panels thématiques jouent

également un rôle crucial en offrant un espace de dialogue sur des sujets clés pour l'avenir de la filière. Les discussions portent sur les technologies de pointe, la décarbonation, et la formation du capital humain, éléments jugés essentiels pour le plein potentiel du secteur. En abordant ces problématiques, Plast Expo 2025 démontre la maturité de l'écosystème marocain, capable de s'adapter et de se transformer pour répondre aux enjeux contemporains. Le secteur de la plasturgie marocaine se trouve à un tournant décisif. Les opportunités

ECONOMIE

de croissance sont multiples et se situent à l'intersection de la diversification, de la durabilité et de la haute technologie. L'intégration accrue dans les écosystèmes existants, notamment l'automobile et l'aéronautique, reste un objectif prioritaire. La demande croissante pour des solutions techniques et de sous-traitance offre un potentiel d'affaires important.

Le développement de la plasticulture et des solutions d'irrigation se présente également comme un levier de croissance stratégique, vital dans le contexte du réchauffement climatique et du stress hydrique. Enfin, l'économie circulaire, avec le recyclage et l'émergence des bioplastiques, n'est plus une simple obligation environnementale, mais une opportunité économique de création de valeur et d'emplois

durables. Néanmoins, des défis majeurs persistent. Il est impératif d'accélérer la concrétisation des projets de substitution pour réduire la dépendance aux importations de matières premières et de produits finis. La lutte contre le secteur informel reste un enjeu crucial pour améliorer la qualité, la traçabilité et la compétitivité du secteur. Enfin, l'investissement dans la recherche et le développement et la formation d'un capital humain qualifié sont des conditions sine qua non pour la montée en gamme et l'intégration des technologies de pointe.

La plasturgie marocaine est à la croisée des chemins. C'est un secteur dynamique, dont les fondamentaux sont solides, et qui est soutenu par une vision stratégique claire. Les politiques publiques, articulées autour du Plan d'Accélération Industrielle et des initiatives en faveur de

l'économie circulaire, ont posé les jalons d'une transformation profonde.

Plast Expo 2025 est la vitrine de cette ambition. En réunissant les acteurs locaux et internationaux autour des thèmes de l'innovation et des alliances stratégiques, l'événement démontre la capacité du secteur à se restructurer et à s'adapter. Plus qu'une simple industrie, la plasturgie marocaine aspire à devenir un modèle de développement économique qui concilie performance, responsabilité environnementale et leadership régional. En relevant ses défis de dépendance et de compétitivité par une stratégie centrée sur l'économie circulaire, la haute technologie et la formalisation, le Maroc se positionne de manière crédible comme le partenaire de choix pour l'industrialisation durable du continent africain.

تحت الرعاية السامية لصاحب الجلالة الملك محمد السادس نصره الله
UNDER THE HIGH PATRONAGE OF HIS MAJESTY KING MOHAMMED VI

Under The Aegis :

المملكة المغربية
وزارة الصناعة والتجارة
KINGDOM OF MOROCCO
MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE

10th EDITION
Plastexpo
INTERNATIONAL EXHIBITION OF PLASTIC,
RUBBER, COMPOSITES & PETROCHEMICALS
23-26 JUNE 2025
THE INTERNATIONAL FAIR
(OFEC - AMDIE) CASABLANCA

Meet the World in Africa

- PLASTIC - PETROCHEMISTRY.
- RUBBERS AND COMPOSITES.
- RAW MATERIALS.
- MACHINES & ACCESSORIES.
- FINISHED AND SEMI-FINISHED PRODUCTS.
- RECYCLING.
- GREEN PROCESS & GREEN SOLUTIONS.
- INNOVATION, R&D, IA ...

www.plast-expo.ma

ORGANIZER
FEDERATION MAROCAINE DE PLASTURGIE

POWERED BY
DC PERFECT SYSTEMS

SILVER SPONSOR
C.T.P.C. Centre Technique Marocain de la Plasturgie

INITIATIVE FINANCED BY THE SUPPORT FUND FOR PROFESSIONAL ASSOCIATIONS

Media partner:
kerixnet

Institutional Partners:
AMAPLAST, apip, etc.

Partner Exhibitions & Events
picas, etc.

RÉSILIENCE DE L'AGRICULTURE FAMILIALE MAROCAINE

Face aux défis du changement climatique et à une crise de la relève, l'agriculture familiale marocaine, pilier de la vie rurale, se trouve à un tournant. Si le Plan Maroc Vert a modernisé le secteur, il a aussi accentué les disparités. La nouvelle stratégie Génération Green vise désormais à corriger le tir en plaçant l'inclusion sociale et la résilience climatique au cœur de ses priorités.



AGRICULTURE



L'agriculture familiale au Maroc est plus qu'un simple secteur économique c'est le fondement de la vie rurale et un pilier essentiel pour la stabilité sociale et la sécurité alimentaire du pays. Au fil des décennies elle a navigué à travers des périodes de politiques nationales changeantes et est aujourd'hui confrontée à des défis sans précédent. Historiquement marquée par une dépendance aux conditions climatiques et par des structures de production traditionnelles cette forme d'agriculture se trouve désormais au centre d'une transition profonde. Entre les ambitions de modernisation impulsées par des stratégies étatiques successives et les réalités des bouleversements environnementaux et démographiques elle doit trouver un nouvel équilibre pour assurer sa pérennité. Le présent rapport examine cette trajectoire en analysant l'héritage du Plan Maroc Vert les défis contemporains et les perspectives offertes par la nouvelle stratégie Génération Green.

LE PLAN MAROC VERT UN HÉRITAGE DE CROISSANCE ET DE DISPARITÉS

Le Plan Maroc Vert (PMV) lancé en 2008 a marqué un tournant décisif pour l'agriculture marocaine. Conçu en réponse à la crise alimentaire mondiale de 2007-2008 et à un désintérêt historique du gouvernement pour



le secteur à partir des années 1980, le PMV visait à transformer l'agriculture en un véritable moteur de l'économie nationale. La stratégie a été articulée autour de deux piliers : un pilier 1 destiné à promouvoir une agriculture moderne et compétitive et un pilier 2 pour une "agriculture solidaire" qui se concentrait sur les petits et moyens exploitants. La mise en œuvre du PMV s'est traduite par un volume d'investissements impressionnant de l'ordre de 104 milliards de dirhams sur dix ans. Les fonds publics qui ont atteint 41 milliards de dirhams, soit près de 3.8 milliards d'euros, ont été massivement dirigés vers les infrastructures d'irrigation et d'aménagement hydro-agricole à hauteur de 60% de l'enveloppe. Ces investissements ont permis de doubler la superficie irriguée

au goutte-à-goutte sécurisant ainsi la production de cultures à forte valeur ajoutée comme les fruits et légumes. Les résultats macroéconomiques ont été spectaculaires. Le produit intérieur brut agricole a bondi de 60% entre 2008 et 2018 passant de 77 à 125 milliards de dirhams soit une croissance annuelle moyenne de 5.25% supérieure à celle de l'économie nationale. De plus les exportations agricoles ont plus que doublé en valeur démontrant la capacité du Maroc à s'imposer sur les marchés internationaux.

Cependant l'analyse de l'allocation des ressources et des résultats du PMV révèle une dichotomie notable. Le pilier 1 qui cibait les grandes exploitations a capté la majeure partie des financements prévus favorisant ainsi une agriculture



d'exportation intensive. Parallèlement les projets du pilier 2 destinés à l'agriculture solidaire et familiale ont eu plus de difficultés à mobiliser des fonds suffisants. Cette inégalité a eu pour conséquence d'accentuer le dualisme du secteur créant d'un côté des exploitations modernes performantes et de l'autre une petite agriculture pluviale qui est restée fortement dépendante des précipitations et de plus en plus vulnérable aux aléas climatiques. Sur le plan social le PMV n'a pas créé les emplois nets escomptés dans les zones rurales bien qu'il ait contribué à réduire le sous-emploi. Le Conseil Économique Social et Environnemental (CESE) a d'ailleurs qualifié l'agriculture familiale de "maillon faible des stratégies agricoles" soulignant que cette agriculture n'est pas seulement une unité productive

mais aussi un "mode de vie intégré". Le modèle du PMV qui cherchait à transformer les agriculteurs familiaux en "entrepreneurs" a donc rencontré des limites sociales et culturelles car les rationalités de ces exploitations ne sont pas uniquement économiques. Ce bilan contrasté a mis en lumière l'importance d'une approche plus inclusive pour l'avenir de l'agriculture marocaine.

LES DÉFIS STRUCTURELS DE L'ÈRE MODERNE: SÉCHERESSE, MIGRATION ET RELÈVE

Le principal défi que confronte l'agriculture marocaine est indéniablement le changement climatique. Le Maroc est l'un

des pays les plus touchés par le stress hydrique au monde et les sécheresses qui survenaient autrefois tous les cinq ans se produisent désormais tous les trois ans. Cette réalité est vécue de plein fouet par les agriculteurs à l'image de la famille Lamnassra de la région de Fès-Meknès. Cette famille dont la terre est cultivée depuis trois générations a été témoin du dessèchement de la rivière proche et de l'accélération des événements climatiques extrêmes. En une seule année ils ont dû faire face à une fin d'hiver aride, à des vents sirocco, et à des canicules dévastatrices suivis par des pluies violentes et de la grêle en mai ce qui a forcé un bouleversement complet des cycles de récolte. Ces perturbations météorologiques imprévisibles introduisent une incertitude croissante pour



l'avenir et pour la sécurité alimentaire.

Un paradoxe de l'eau se dégage également de la dernière décennie. Bien que le Plan Maroc Vert ait promu l'irrigation au goutte-à-goutte pour améliorer l'efficacité hydrique à l'échelle des cultures le rapport de la Banque Mondiale souligne que l'épuisement des nappes phréatiques se poursuit. Ce phénomène s'explique par l'expansion des surfaces agricoles dédiées aux cultures à forte valeur ajoutée qui bien que plus efficaces dans leur utilisation de l'eau à l'unité de surface génèrent une consommation totale qui dépasse la capacité de renouvellement des ressources souterraines. Le succès microéconomique a donc potentiellement aggravé un problème macroéconomique rendant d'autant plus urgent l'introduction de nouveaux instruments de gestion de l'eau comme des quotas pour préserver le bien-être des petits agriculteurs.

Sur le plan social le secteur

familial est confronté à une crise de la relève. Le CESE a tiré la sonnette d'alarme sur le désintérêt croissant des jeunes pour l'agriculture familiale avec seulement 5% des participants âgés de 15 à 24 ans et moins de 10% dans la tranche 25-34 ans. Ce phénomène est un symptôme de défis structurels plus profonds qui rendent le secteur moins attractif. Les obstacles économiques sont considérables pour ces exploitations. L'accès au financement est un problème majeur en raison de procédures administratives complexes et de mécanismes mal adaptés à leurs besoins spécifiques. L'assurance agricole est également jugée insuffisante avec un système d'indemnisation qui ne reflète pas toujours les réalités des petites exploitations. De plus la fragmentation des terres et la faiblesse des circuits de commercialisation courts et locaux entravent la rentabilité et la compétitivité de ces agriculteurs. La pérennité de l'agriculture familiale marocaine dépendra

directement de la capacité des politiques publiques à rendre ce secteur économiquement viable et socialement plus engageant pour les nouvelles générations.

GÉNÉRATION GREEN ET INITIATIVES DURABLES VERS UN AVENIR PLUS RÉSILIENT ET INCLUSIF

La stratégie Génération Green 2020-2030 succède au Plan Maroc Vert en intégrant les leçons du passé. Elle marque un pivot stratégique en plaçant l'équité sociale et la préservation des ressources naturelles sur un pied d'égalité avec l'efficacité économique. Le capital humain en particulier la création d'emplois pour les jeunes est placé au cœur de la nouvelle approche et la stratégie vise à renforcer la résilience de l'agriculture face aux chocs climatiques. Cette nouvelle feuille de route promeut activement l'adoption d'une "agriculture numérique

intelligente face au climat” et encourage la diversification vers des pratiques agroécologiques. Les agriculteurs marocains en quête de solutions pour une production plus résiliente s’adaptent en adoptant des techniques innovantes. Certains d’entre eux collaborent avec des institutions de recherche comme l’Institut national de la recherche agronomique (INRA) et le Centre international de recherche agricole dans les zones arides (ICARDA) pour tester des semences résistantes à la sécheresse. De nouvelles pratiques de culture sont également mises en œuvre comme le système sans labour pour une meilleure conservation des sols et de l’eau ainsi que l’utilisation de l’irrigation au goutte-à-goutte lorsque les ressources hydriques sont disponibles.

Pour soutenir cette transformation de nouvelles initiatives concrètes sont déployées. Le programme Istidama est un exemple pertinent de cette approche ciblée. Lancé par le Groupe Crédit Agricole du Maroc (CAM) en partenariat avec l’Agence Française de Développement (AFD) ce programme dispose d’une enveloppe de 50 millions d’euros pour financer des projets visant une gestion plus durable des ressources naturelles. Il offre des solutions de financement adaptées pour l’acquisition de matériel agricole favorisant l’efficacité énergétique les énergies renouvelables et les

systèmes d’irrigation modernes. Les retombées de ce programme sont déjà tangibles pour les bénéficiaires. Ali Alami un agriculteur a pu financer la mise en place d’un système d’irrigation complet pour l’agroécologie sur son terrain de 8 hectares. Un autre exemple Abdelmalik Kharbouch a pu acquérir un semoir à semis direct ce qui a réduit le coût et le temps de labour et a fait passer sa récolte annuelle de 35 à 45 quintaux à 80 quintaux par an. Ces réussites illustrent comment un soutien ciblé peut améliorer de manière significative la productivité et les conditions de travail des petits agriculteurs. Le rapport du CESE propose également un ensemble de recommandations allant dans ce sens notamment la facilitation de l’accès au financement par des mécanismes innovants l’élargissement de l’assurance agricole et la révision des systèmes d’indemnisation pour qu’ils soient plus justes et mieux adaptés aux petites exploitations.

UNE TRAJECTOIRE ENTRE ADAPTATION ET TRANSFORMATION

L’agriculture familiale au Maroc se trouve à un moment charnière de son histoire. La décennie du Plan Maroc Vert a généré une croissance économique notable et une modernisation du secteur agricole. Cependant cette période a également

révéilé des vulnérabilités structurelles et des inégalités entre les grandes exploitations et la petite agriculture familiale. Cette dernière confrontée au changement climatique à la rareté grandissante de l’eau au désintérêt des jeunes et à des difficultés d’accès aux ressources est le maillon faible qui nécessite une attention particulière.

La nouvelle stratégie Génération Green et les initiatives qui en découlent comme le programme Istidama marquent un changement d’orientation stratégique. En se concentrant sur le capital humain la résilience climatique et l’inclusion sociale ces politiques reconnaissent que le succès de l’agriculture marocaine ne se mesure pas uniquement à l’aune du PIB et des exportations. Il repose aussi sur la capacité du pays à soutenir durablement ses communautés rurales et à les équiper pour faire face aux crises futures. L’avenir de l’agriculture familiale marocaine dépendra de sa capacité à équilibrer tradition et innovation à cultiver non seulement la terre mais aussi de nouvelles opportunités pour les jeunes à assurer la transmission des savoirs et à intégrer pleinement ces exploitations dans des chaînes de valeur plus justes et plus durables. C’est dans cet équilibre délicat que réside la promesse d’une agriculture marocaine résiliente et prospère pour les générations à venir.

AGROALIMENTAIRE

GOURMET SÉLECTION 2025 : L'EXCELLENCE MAROCAINE À LA CONQUÊTE DE PARIS

Paris, capitale mondiale de la gastronomie, s'apprête à accueillir les 14 et 15 septembre 2025 le salon Gourmet Sélection by SIAL, rendez-vous incontournable de l'épicerie fine et des tendances haut de gamme. Pour la première fois, le Maroc y participera officiellement, représenté par deux ambassadeurs d'exception, NOOR FÈS et WRIGHT TEA 1856. Deux maisons qui incarnent le luxe alimentaire marocain, le bio et l'authenticité du terroir, prêtes à séduire les palais les plus exigeants et les circuits de distribution les plus prestigieux.



AGROALIMENTAIRE



AGROALIMENTAIRE

Loin de l'effervescence des méga-salons agroalimentaires, Gourmet Sélection est un événement à taille humaine, exclusivement dédié à l'univers du haut de gamme. Il s'agit d'un écrin conçu pour les rencontres d'affaires de qualité, où l'excellence des produits est le seul mot d'ordre. Le salon attire chaque année plus de 4 500 visiteurs strictement professionnels, une audience ultra-qualifiée composée des décideurs et acheteurs qui façonnent les tendances du marché. La liste des visiteurs fidèles parle d'elle-même. On y croise les acheteurs des plus grandes enseignes de la distribution de luxe et du retail spécialisé tel que Galeries Lafayette Gourmet, La Grande Épicerie de Paris, Printemps Gourmet, El Corte Inglés, ou encore Monoprix Gourmet. S'y ajoutent des acteurs majeurs de l'hôtellerie de luxe comme l'Hôtel de Crillon ou Eurodisney, des temples de la gastronomie

mondiale tels qu'Eataly, ainsi que des concept stores et des plateformes d'e-commerce sélectives en quête de la perle rare. Pour un producteur, exposer à Gourmet Sélection, c'est s'assurer une visibilité directe auprès de ceux qui recherchent activement des produits authentiques, singuliers et à forte valeur ajoutée. C'est

l'opportunité de nouer des partenariats stratégiques et d'inscrire sa marque dans les circuits de distribution les plus prestigieux d'Europe et du monde.

L'édition 2025 du salon Gourmet Sélection marque un véritable tournant. Pour la toute première fois, le savoir-faire marocain sera mis à



l'honneur avec la présence de deux ambassadeurs d'exception. Cette participation historique n'est pas un simple hasard. Elle reflète le dynamisme et l'audace des marques marocaines qui s'imposent de plus en plus sur le segment premium, prêtes à rivaliser avec les meilleurs. Cette présence envoie un signal fort sur le potentiel grandissant des produits gourmets "Made in Morocco".

Le premier ambassadeur marocain, NOOR FÈS présentera son huile d'olive vierge extra biologique, une véritable star sur la scène internationale. Rien qu'en 2024, elle a raflé pas moins de 13 distinctions mondiales, un palmarès exceptionnel qui témoigne d'une qualité irréprochable et d'une constance sans faille. Mais le succès de NOOR FÈS ne se limite pas à la qualité de son produit. La

marque a su créer un packaging innovant, élégant et moderne qui raconte l'histoire d'un terroir marocain riche et d'un savoir-faire méticuleux. En s'exposant à Paris, NOOR FÈS ne vient pas seulement vendre une huile ; elle vient affirmer la place du Maroc comme un producteur d'huiles d'olive de classe mondiale.

A ses côtés, WRIGHT TEA 1856 invitera les visiteurs à un voyage sensoriel dans l'univers subtil et raffiné du thé marocain. Héritière d'une tradition prestigieuse de plus d'un siècle et demi, la maison présentera sa sélection de thés haut de gamme. L'approche de WRIGHT TEA 1856 est une synthèse parfaite entre tradition et modernité : un respect profond du patrimoine et des rituels, combiné à une quête d'innovation dans les saveurs et l'identité de marque. Ses créations se distinguent par

leurs notes délicates et leurs assemblages élégants, conçus pour séduire une clientèle internationale exigeante. Avec sa participation au salon, WRIGHT TEA 1856 a pour ambition de positionner le thé marocain bien au-delà de sa recette traditionnelle à la menthe, en le présentant comme un produit de luxe, complexe et digne des plus grandes tables et épiceries fines du monde.

L'ÉPICERIE FINE BIO, UN LEVIER STRATÉGIQUE À L'EXPORT

La participation de ces deux pionniers au Gourmet Sélection dépasse le simple objectif de visibilité. Il s'agit d'une véritable offensive commerciale ciblée, pensée pour accélérer leur implantation sur les marchés internationaux. Dans un contexte où les circuits de distribution haut de gamme se ferment souvent aux nouveaux entrants, ce salon constitue une porte d'accès privilégiée vers des acheteurs stratégiques, soigneusement sélectionnés, qu'il serait difficile – voire impossible – de toucher par les canaux traditionnels. Le format intimiste du Gourmet Sélection favorise des échanges qualitatifs. Chaque rendez-vous est une opportunité de présenter ses produits dans un cadre propice aux affaires, loin du brouhaha des mega-événements. Les dégustations



AGROALIMENTAIRE

organisées sur place permettent de convaincre directement sur les attributs clés qui séduisent les acheteurs d'épicerie fine – la qualité gustative, la singularité des saveurs et l'authenticité de l'origine.

Le contexte du marché leur est particulièrement favorable. En Europe, plus de 60 % des consommateurs premium déclarent privilégier les références certifiées bio et 45 % sont prêts à payer plus cher pour des produits traçables, issus d'un terroir identifié. Ce double critère – bio et origine garantie – se retrouve au cœur de l'offre de NOOR FÈS et de WRIGHT TEA 1856. Leur positionnement répond aux exigences actuelles des circuits spécialisés : qualité organoleptique irréprochable, respect de l'environnement, ancrage culturel fort et packaging adapté aux codes du luxe. Cette

approche est renforcée par un accompagnement stratégique. Promosalons Maroc, bureau officiel de représentation des salons français au Maroc, joue ici un rôle de catalyseur. Son équipe guide les entreprises marocaines à fort potentiel, de la sélection à la préparation en passant par la logistique et la mise en relation directe avec les acheteurs ciblés. Cet appui garantit un niveau de professionnalisme aligné avec les standards européens, maximisant les chances de concrétiser des contrats. Comme le souligne Corine Bennis, directrice de Promosalons Maroc « L'exportation de produits gourmets et bio marocains a un véritable potentiel sur les marchés européens. Nous sommes fiers de voir émerger des marques qui valorisent leur terroir avec excellence et ambition. » Un événement ouvrant la voie à

une stratégie d'export plus large pour l'ensemble des produits d'épicerie fine bio du royaume marocain, du safran de Taliouine aux miels rares de l'Atlas, en passant par les dattes Majhoul et l'huile d'argan culinaire.



LE “MADE IN MOROCCO” DANS LA DURÉE

La présence de NOOR FÈS et WRIGHT TEA 1856 à Gourmet Sélection 2025 doit être perçue comme un acte fondateur, la première pierre d’une stratégie à long terme visant à faire du label “Made in Morocco” une référence incontournable du monde de l’épicerie fine. Le succès de ces deux pionniers s’appuie sur des fondamentaux que toute entreprise marocaine visant l’export premium devrait intégrer. La qualité, d’abord, doit rester intransigeante. Les certifications telles que le label biologique, l’AOP ou l’IGP, ainsi que les distinctions internationales, constituent des preuves concrètes qui rassurent les acheteurs et renforcent la crédibilité des produits. Vient

ensuite le storytelling, véritable atout pour séduire les marchés gourmets. Chaque produit doit porter en lui une histoire authentique, celle de son terroir, de son héritage et du savoir-faire de ses artisans. Le consommateur n’achète pas seulement une saveur, mais aussi une origine et une émotion. Le packaging joue également un rôle décisif. Premier point de contact avec le produit, il doit être esthétique, clair, pratique et, de plus en plus, éco-responsable. Enfin, l’agilité commerciale demeure essentielle pour comprendre les attentes propres à chaque marché, adapter son offre et assurer un suivi rigoureux après un salon professionnel sont autant de leviers pour transformer un simple contact en un partenariat durable.

Le chemin ouvert par NOOR FÈS et WRIGHT TEA doit inspirer et

encourager d’autres pépites du terroir marocain. Le potentiel est immense. Pensons au safran de Taliouine AOP, aux dattes Majhoul d’une qualité inégalée, à la richesse des produits de la mer, aux miels rares des montagnes de l’Atlas ou encore aux huiles d’argan culinaires. La réussite de cette première participation sera sans aucun doute scrutée de près. Elle a le pouvoir de créer un appel d’air et de motiver une nouvelle génération d’entrepreneurs marocains à viser l’excellence et à partir à la conquête du monde. En s’appuyant sur la qualité intrinsèque de leurs produits et sur une stratégie marketing audacieuse, ils peuvent, à leur tour, inscrire le nom du Maroc sur la carte mondiale de la haute gastronomie. Le rendez-vous de Paris n’est qu’un début.



LIVRAISON URBAINE AU MAROC À LA CROISÉE DES CHEMINS

À l'heure où les applications de livraison explosent dans les grandes villes marocaines, le secteur connaît un essor sans précédent. Mais cette croissance masque de profondes inégalités entre géants internationaux et acteurs locaux, dans un paysage encore peu régulé. Entre promesses économiques et dérives concurrentielles, la livraison urbaine se retrouve à la croisée des chemins.



HORECA



Au détour des boulevards de Casablanca, Rabat ou Marrakech, la scène est devenue familière. Des livreurs à moto sillonnent les artères, casque vissé sur la tête et sac isotherme solidement attaché dans le dos. En quelques années à peine, la livraison urbaine à la demande s'est imposée comme un réflexe quotidien pour des milliers de Marocains. Qu'il s'agisse d'un repas encore fumant, de courses de dernière minute ou même de livres, un simple geste sur un écran de téléphone suffit désormais à faire arriver la commande à sa porte. Les applications mobiles, en se glissant dans le quotidien, ont profondément modifié les usages et redessiné les circuits logistiques des grandes villes.

Cette transformation trouve ses racines dans plusieurs facteurs. Une population jeune et massivement connectée, une urbanisation qui ne cesse de s'étendre, et une recherche accrue de confort et de gain de temps, accélérée par la pandémie de Covid-19, ont façonné un marché en pleine effervescence. Les chiffres témoignent de cette dynamique avec une croissance à deux chiffres, portée autant par les grands acteurs internationaux que par des startups marocaines qui n'hésitent pas à rivaliser d'innovation et d'audace.

Mais derrière cette vitrine séduisante, le tableau est moins lisse. La concurrence se révèle parfois déloyale, les conditions de travail des livreurs



HORECA

restent souvent précaires, et la transparence des tarifs interroge consommateurs et commerçants. À cela s'ajoutent des modèles économiques encore fragiles, dont la pérennité n'est pas garantie à long terme. Autant de zones d'ombre qui soulèvent des questions sur la viabilité d'un secteur en pleine expansion.

Dans ce contexte, la bataille du marché marocain se joue à plusieurs niveaux. L'espagnol Glovo conserve aujourd'hui une avance confortable, fruit d'une présence étendue et d'investissements conséquents. Mais pour combien de temps encore ? La concurrence locale s'organise autour de noms comme Kaalix, Kooul ou Done, chacun cherchant à séduire les consommateurs par des tarifs compétitifs et un service de proximité. Le retrait récent de Jumia Food du segment de la restauration illustre la difficulté de maintenir une position dans un environnement aussi compétitif, où les règles du jeu peuvent changer rapidement.

UNE DOMINATION CONTROVERSÉE, UN RETRAIT STRATÉGIQUE ET DES MAROCAINS À L'ÉPREUVE DU TERRAIN

Alors que la livraison urbaine s'impose comme un maillon clé de la consommation moderne au Maroc, Glovo

tire clairement son épingle du jeu. En quelques années, cette application espagnole est devenue synonyme de livraison express dans les grandes villes marocaines, capitalisant sur une présence massive, des moyens technologiques avancés et des stratégies d'expansion bien rodées.

Leader incontesté de la livraison urbaine au Maroc, Glovo a su capitaliser sur son avance technologique, son réseau étendu et son soutien financier

international pour s'imposer dans plus de 48 villes marocaines. L'entreprise compte désormais plus de 6 500 commerçants partenaires et 4 500 livreurs actifs, avec une croissance de 40 % des commandes durant l'été 2024. En plus de la restauration, Glovo développe fortement le quick commerce (courses de proximité, médicaments, produits d'hygiène), qui représente désormais un quart de ses livraisons. Mais cette position hégémonique soulève



HORECA

de nombreuses critiques tel que les prix gonflés sur les menus des restaurants (+15 à +20 DH par plat), les commissions élevées pour les commerçants, et surtout, des conditions de travail précaires pour les livreurs, qui se plaignent d'un manque de protection sociale et de pression constante. Des témoignages d'utilisateurs et de livreurs évoquent aussi une forme de pratiques agressives, assimilables à de la concurrence déloyale, notamment par des promotions subventionnées ou des pressions sur les restaurateurs.

Pionnier de la livraison au Maroc avec sa branche Jumia Food, le géant africain de l'e-commerce a pris tout le monde de court fin 2023 en annonçant son retrait du segment de la restauration. Officiellement, cette décision vise à améliorer la rentabilité globale du groupe. La livraison de repas ne représentait que 11 % des revenus de Jumia, tout en étant structurellement déficitaire. Cela dit, Jumia ne quitte pas le secteur de la logistique. En juin 2024, l'entreprise a inauguré un entrepôt de 5 000 m² à Bouskoura, renforçant sa capacité dans la livraison de biens de consommation, un segment plus rentable. Ce repositionnement pourrait laisser place à d'autres opérateurs sur le créneau alimentaire... tout en gardant un pied solide dans la chaîne logistique nationale.

Face aux géants étrangers, plusieurs startups locales tentent

de proposer une alternative plus ancrée dans le contexte marocain. Kaalix, application marocaine de livraison multiservice, ambitionne de devenir une plateforme urbaine complète (repas, colis, courses, etc.). Mais malgré un bon positionnement sur certaines villes, la qualité

de service reste inégale. De nombreux utilisateurs critiquent les délais longs et la température des plats livrés. Kooul, moins connue que ses concurrents, Kooul mise sur une approche de proximité. L'entreprise privilégie des partenariats locaux, notamment dans les quartiers



périphériques peu couverts par Glovo. Toutefois, son manque de visibilité et de budget marketing limite encore son impact. Done, nouvelle venue sur le marché, cherche à se démarquer par une expérience utilisateur fluide et un engagement pour une logistique durable. Sa croissance reste toutefois embryonnaire, en attendant un déploiement plus large. Ces trois acteurs partagent un défi commun, celui de faire face à la pression commerciale exercée par les géants, tout en gardant un modèle viable, local et éthique.

UN SECTEUR EN PLEINE EXPANSION, MAIS SOUS TENSION

Le marché de la livraison urbaine au Maroc connaît une croissance fulgurante, porté par l'essor du quick commerce dans l'alimentation, la pharmacie et les produits de première nécessité, ainsi que par la digitalisation accélérée du commerce de proximité. Derrière cette dynamique prometteuse se dessine toutefois une réalité plus contrastée.

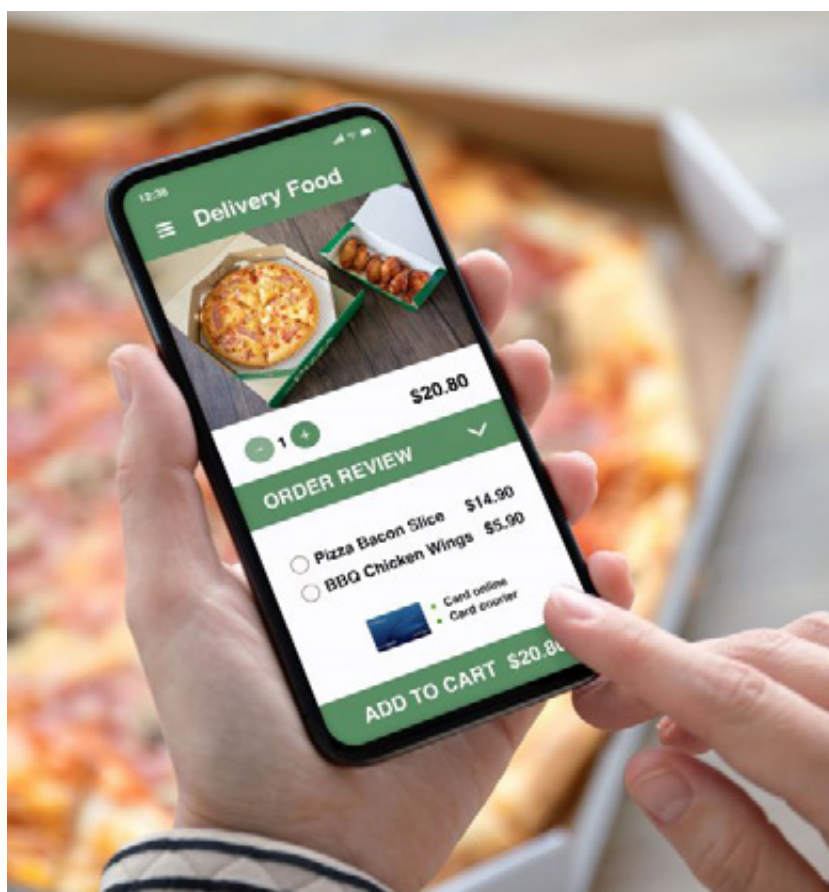
Le secteur, aujourd'hui polarisé, oppose d'un côté les grandes plateformes internationales, dotées de moyens financiers et technologiques considérables, qui dominent le marché grâce à des stratégies agressives mêlant subventions massives pour attirer la demande, pressions tarifaires sur les commerçants et

manque de transparence sur les conditions de travail des livreurs. De l'autre, des acteurs locaux, souvent des start-up, peinent à rivaliser faute de soutien logistique ou fiscal et dénoncent une concurrence qu'ils estiment déloyale.

L'absence d'un cadre réglementaire clair, notamment pour protéger les livreurs souvent privés de statut défini, accentue ce déséquilibre. Les applications locales alertent sur une forme d'injustice structurelle, où les règles du jeu ne sont pas les mêmes pour tous. Pourtant, le potentiel demeure. La digitalisation des petits commerces via les plateformes accroît leur chiffre

d'affaires de 15 à 20 %. L'essor du retail media, qui intègre la publicité directement dans les applications de livraison, ouvre de nouvelles perspectives économiques. Les opérateurs locaux, en développant leur expertise, pourraient poser les bases d'un modèle plus durable et mieux adapté aux réalités marocaines.

Le marché se trouve à un tournant. Pour qu'il profite pleinement aux commerçants, aux livreurs et aux consommateurs, il devient nécessaire d'en repenser les fondations. L'enjeu n'est plus seulement de livrer vite mais de livrer mieux, dans une logique équitable, durable et inclusive.



Henry's dévoile son nouveau cigar au lait

La famille Henry's s'agrandit avec l'arrivée de Bingo Créma by cigar, un roll ultra gourmand qui allie douceur et plaisir dans un format roll généreux et fondant. Ce petit nouveau se distingue par un tout nouveau packaging moderne, pensé pour séduire dès le premier regard.

Au cœur de cette gourmandise, un splash de lait qui évoque la tendresse et la douceur, enveloppé dans un biscuit moelleux et une crème onctueuse qui fond en bouche. Bingo Créma, c'est la promesse d'un moment savoureux qui met tout le monde d'accord – petits comme grands.

Avec ce lancement, Henry's continue de réinventer la pause sucrée à la marocaine, en associant goût, innovation et accessibilité.

Prix : 1dh

Disponible en épicerie et grandes surfaces.



Danette revisite la fraise avec une nouvelle recette

Avec plus de 50 ans de savoir-faire, Danette innove une fois de plus et présente sa toute nouvelle crème dessert à la fraise, au goût unique et à la texture onctueuse. Cette nouvelle version, lancée récemment au Maroc, promet une explosion de douceur qui ravira les amateurs de la célèbre marque.

Fabriquée avec une recette revisitée, la Danette Fraise séduit par son parfum délicat de crème à la fraise, sa texture encore plus crémeuse et son goût toujours aussi irrésistible. Une pause fraîcheur idéale pour le mois de Ramadan, mais aussi pour tous les instants gourmands de la journée.

Avec cette nouveauté, Danette confirme son engagement à offrir des produits de qualité, à la fois savoureux et fidèles à l'héritage de la marque, tout en s'adaptant aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui.

Prix : 2.5dh

Disponible dans tous les points de vente.



Assil Pêche, une nouvelle saveur à découvrir

La famille Danone Assil accueille une toute nouvelle venue ; La saveur Pêche. Une recette fruitée, douce et rafraîchissante, pensée pour séduire toute la famille.

La pêche vient enrichir la gamme Assil, connue pour son goût authentique et sa texture généreuse. Avec son design moderne et lumineux, son packaging annonce la fraîcheur, le plaisir et l'onctuosité. Danone continue ainsi d'innover en proposant des produits toujours plus gourmands et adaptés aux envies des consommateurs marocains.

Prix : 2.5dh

Disponible en épicerie et grandes surfaces.





**AGRO EXPORT
DAY 2025**

Des filières de qualité,
des exportations responsables !



fenagri

الجمعية الوطنية للصناعات الغذائية
Fédération Nationale de l'Agroalimentaire

AGRO EXPORT DAY 2025



1^{ère} Édition



Mercredi 19 novembre 2025
Casablanca – Hyatt Regency

PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC



المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC



المملكة المغربية
ROYAUME DU MAROC

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
SECRÉTARIAT D'ÉTAT CHARGÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR

**MOROCCO
NOW**

LE MATIN

**MAROC
DIPLOMATIQUE**

FOOD MAGAZINE

RESAGRO

MEDIAS 24

**INDUSTRIE
DU MAROC**



GOURMET Selection

L'ÉPICERIE DE QUALITÉ
À SON SALON

21-22

SEPTEMBRE 2025

Paris Expo,
Porte de
Versailles
Hall 5.2