



100MAD / 11€ / 12\$

Septembre 2025 - N°163

RESAGRO

Le mensuel des décideurs

HORECA

CRÉMAI 2025 : CATALYSEUR DE L'ÉCOSYSTÈME HORECA 2030

AGROALIMENTAIRE

SIEMA 2025 : L'AGROALIMENTAIRE À L'ÈRE DE L'INNOVATION

AGRICULTURE

CAMPAGNE AGRICOLE 2025-2026

LE SÉMINAIRE DE TANGER, UNE VITRINE POUR L'INDUSTRIE MAROCAINE DES FRUITS ROUGES

ECONOMIE

LOGISTIQUE & SUPPLY CHAIN AU MAROC : L'ÉTAPE SUPÉRIEURE



TÜVNORD

TÜV NORD CERT GmbH

ISO 22000

tuev-nord.de

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 GOUT
EXCEPTIONNEL



*Aromes Salé &
Sucré*
LIQUIDE ET EN POUDRE SELON
VOTRE UTILISATION



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

TEL:0522-59 25 93 / 86

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

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

**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

**Le Maroc en Mouvement, entre Vision
et Réalisation**

De Tanger à Casablanca, en passant par Marrakech, les prochains mois seront rythmés par des événements qui témoignent d'un pays en mouvement.

À travers le CREMAI 2025, Marrakech deviendra l'épicentre des métiers de l'hôtellerie, de la restauration et des arts culinaires. Ce salon, placé sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, incarne la vision royale pour un écosystème HORECA moderne, durable et à rayonnement continental. Plus qu'un

salon, c'est une véritable plateforme d'innovation et de coopération, qui prépare notre pays à accueillir des événements d'envergure mondiale, comme la Coupe du Monde 2030. Quelques jours avant, Casablanca accueillera le SIEMA Food Expo, une vitrine des technologies et des solutions qui façonneront l'usine agroalimentaire du futur. Dans un contexte marqué par la nécessité de garantir la sécurité alimentaire et d'intégrer la durabilité au cœur des processus, le SIEMA se positionne comme un catalyseur d'innovation. Startups, industriels, experts et investisseurs y trouveront des solutions concrètes pour relever les défis de la transformation et de la compétitivité. Sur le terrain agricole, le Séminaire International des Fruits Rouges à Tanger mettra en lumière une success story marocaine, celle d'une filière qui a su se hisser au sommet des exportations mondiales grâce à une stratégie claire, une qualité irréprochable et une logistique performante. Mais ce succès s'accompagne de défis cruciaux : gestion du stress hydrique, formalisation de l'emploi, et montée en gamme pour maintenir un positionnement premium sur les marchés les plus exigeants. La logistique, justement, est le fil invisible qui relie ces ambitions. Notre analyse sur la supply chain marocaine montre comment le Royaume est en train de franchir une nouvelle étape pour devenir un hub incontournable entre l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient. L'intégration des technologies numériques, la décarbonation et la création de zones logistiques de nouvelle génération témoignent d'une vision résolument tournée vers l'avenir.

À travers ces événements et ces initiatives, une certitude se dessine ; le Maroc ne se contente plus de suivre les tendances mondiales, il les façonne. De l'agriculture de précision aux usines intelligentes, des expériences touristiques haut de gamme aux chaînes logistiques décarbonées, chaque secteur avance avec l'ambition commune d'ériger le Royaume en référence régionale et continentale. Ce numéro reflète ce nouveau souffle et transmet une invitation à accompagner cette transformation, à renforcer les synergies entre acteurs publics et privés et à bâtir des filières solides, résilientes et compétitives. L'avenir est en marche — et il s'écrit dès aujourd'hui, ici, au Maroc.

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

AGRICULTURE

Un Début de Campagne Sous
Conditions Climatiques Extrêmes

06

PÉRISCOPE

16

ECONOMIE

Logistique & Supply Chain au
Maroc: L'Étape Supérieure

24

AGRICULTURE

Le Séminaire de Tanger
une vitrine pour l'industrie
marocaine des fruits rouges

30

AGROALIMENTAIRE

SIEMA 2025 :
L'agroalimentaire à l'ère de
l'innovation

36

HORECA

Crémaï 2025 :
Catalyseur de l'Écosystème HORECA
2030



32



20

SIAF 2025

SALON INTERNATIONALE DE CONDITIONNEMENT DURABLE ET AGRICOLE

“INNOVATION ET TECHNOLOGIE POUR UN CONDITIONNEMENT DURABLE DÉCARBONNÉ”



SPONSOR SILVER

REDIT
GRICOLE
MAROC



القروض
الفلاحي
للمغرب

ENGAGEMENT DURABLE - الإنعاش والديمومة

En partenariat avec



AHK

Deutsche Industrie- und
Handelskammer in Marokko
Chambre Allemande de Commerce
et d'Industrie au Maroc



NEXT UP

Organized by

m.elbiez@nextupcom.com +212 616 04 07 69

a.radi@nextupcom.com +212 6 88 46 49 44

<https://siac.ma/>

Partenaires Medias

LE MATIN

2M



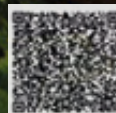
RESAGRO
Le mensuel des décideurs

L'ECONOMISTE

DU 22 AU 24
OCTOBRE 2025

Casablanca

ICEC AIN SEBAA



ALH HOSPITALITY RENFORCE SON PORTEFEUILLE HÔTELIER AVEC L'ACQUISITION DU BE LIVE COLLECTION MARRAKECH ADULTS-ONLY



ALH Hospitality, filiale hôtelière du groupe ALH Holding, annonce l'acquisition du Be Live Collection Marrakech Adults-Only, un resort 5 étoiles situé au cœur de la Palmeraie. Cette opération s'inscrit dans la dynamique de croissance portée par l'opérateur hôtelier marocain, déjà illustrée par l'ouverture réussie du Radisson Hôtel Casablanca Gauthier La Citadelle. Ce nouvel actif vient ainsi renforcer le positionnement d'ALH Hospitality en tant qu'opérateur multimarques de référence sur le marché de l'hôtellerie haut de gamme au Maroc.

Inauguré en 2018, Be Live Collection Marrakech est un resort 5 étoiles qui compte 212 chambres, dont 20 suites et 28 swim-ups. Entièrement dédié à une clientèle "AdultsOnly", l'établissement offre un environnement intégré à travers sa formule All Inclusive premium. Celle-ci conjugue hébergement de qualité, richesse gastronomique et loisirs, avec un large éventail d'activités immersives proposées au sein même du resort.

L'hôtel dispose de deux grandes piscines, d'un spa de 1 200 m² comprenant une piscine intérieure chauffée et une salle de fitness, ainsi que d'un centre de conférence modulable de plus de 500 m². L'offre est complétée par des espaces sportifs et de détente et des boutiques proposant des produits du terroir.

« Cette opération s'inscrit dans la continuité de la stratégie de développement d'ALH Hospitality, qui vise à renforcer sa présence dans des zones à fort potentiel afin de bâtir un portefeuille d'actifs solide. Notre ambition ne s'arrête pas là : nous continuons à explorer des opportunités de développement afin d'atteindre une taille critique à l'horizon 2030 » annonce Hamza Laghrari, Président d'ALH Hospitality.

Avec cette nouvelle acquisition, ALH Hospitality réaffirme son ambition de devenir un acteur incontournable de l'hôtellerie au Maroc, en combinant performance opérationnelle, agilité financière et expertise métier. La stratégie de la filiale s'articule aujourd'hui autour de deux segments: l'hôtellerie d'affaires et l'hôtellerie de loisirs. Cette approche ciblée permet une mise en œuvre efficace de sa vision dans la gestion hôtelière, tout en maintenant des standards élevés en matière de qualité de service et de satisfaction client.

Sofadex Puratos :

Ensemble, innovons pour un avenir meilleur de la boulangerie, pâtisserie et chocolat

Chez **Sofadex Puratos**, nous croyons que l'alimentation a un pouvoir extraordinaire dans la vie des gens.

Cette conviction guide chacune de nos actions au Maroc. Notre objectif est d'offrir aux boulangers, pâtisseries et chocolatiers des solutions innovantes, durables et adaptées à leurs besoins.

Innovation au service des professionnels

L'innovation est au cœur de notre métier.

Grâce à une expertise internationale et une compréhension fine des tendances locales, nous développons des solutions qui allient performance, créativité et praticité.

Nos gammes couvrent la **boulangerie**, la **pâtisserie** et le **chocolat**, permettant aux professionnels de créer des produits qui séduisent les consommateurs d'aujourd'hui et de demain.

Health & Well-being

Nous accompagnons nos partenaires dans la conception de produits plus équilibrés.

Moins de sucre, plus de fibres et des ingrédients de qualité répondent aux attentes croissantes en matière de santé et de bien-être.

Nos solutions concilient plaisir gustatif et équilibre nutritionnel, sans compromis sur la qualité.

Un engagement durable

Avec des programmes comme **Cacao-Trace**, nous contribuons à une filière plus équitable et plus responsable. Nous valorisons les producteurs de cacao, encourageons la traçabilité et réduisons notre empreinte environnementale. Chaque action vise à construire un avenir alimentaire plus durable.

Un partenaire de confiance

Plus qu'un fournisseur, Sofadex Puratos est un véritable **partenaire de croissance**.

Nous partageons notre savoir-faire à travers des formations, des démonstrations et des événements.

Les **Magical Pastry Awards** illustrent l'une de nos initiatives en faveur des talents marocains. Ensemble, nous bâtissons un écosystème où **créativité, qualité et responsabilité** se rejoignent.



Sofadex Puratos

Siège : Angle rues Jules zannier et Bir hakim, bd de l'oasis. Casablanca

Usine : Avenue Hassan II -Settat. Maroc

+ 212 (0)5 22 25 11 35 | sdgsofadex@sofapur.com | www.sofadex-puratos.com

COLD STONE CREAMERY FAIT SON ENTRÉE AU MAROC AVEC L'OUVERTURE DE SON FLAGSHIP À CASABLANCA



L'expérience glacée la plus interactive au monde arrive au Maroc. Cold Stone Creamery, enseigne internationale de crème glacée premium, a inauguré sa première boutique à Casablanca, dans le quartier Maârif. Symbole d'un mode de vie urbain et cosmopolite, ce lancement marque une étape majeure dans l'expansion de la marque et annonce l'ouverture prochaine d'autres établissements dans le Royaume.

Fondé en 1988, Cold Stone Creamery a bâti sa réputation en alliant exigence de qualité et créativité gourmande. Présente dans plus de 1 500 boutiques réparties sur 446 destinations à travers le monde, la marque est aujourd'hui reconnue comme une référence de la crème glacée haut de gamme. Déjà implantée dans plusieurs pays d'Afrique ainsi qu'au Moyen-Orient (notamment à Dubaï, au Qatar et en Arabie Saoudite), elle poursuit son rayonnement international avec son arrivée au Maroc.

Cold Stone Creamery se distingue par son offre « super premium », avec une glace dense, onctueuse et savoureuse, fabriquée quotidiennement à partir d'ingrédients rigoureusement sélectionnés. Avec un taux de matière grasse compris entre 12 et 14 % et un faible foisonnement, chaque cuillerée incarne un équilibre parfait entre goût intense et texture veloutée.

Plus qu'un produit, Cold Stone Creamery propose une véritable expérience. Devant les clients, les artisans glaciers réalisent un spectacle culinaire en mélangeant glaces et « mix-ins » – fruits frais, biscuits, chocolats, noix ou sauces – sur la mythique plaque de granit réfrigérée Cold Stone. Chaque composition devient ainsi une création unique, à la fois personnalisée et spectaculaire.

Les amateurs pourront redécouvrir les incontournables de Cold Stone Creamery, qu'il s'agisse des glaces signatures devenues de véritables icônes de la maison, des gâteaux glacés qui allient raffinement et gourmandise, ou encore des milkshakes signatures, idéals pour une pause rafraîchissante et créative.

Au-delà de son offre en boutique, Cold Stone Creamery ambitionne d'accompagner ses clients dans leurs événements personnels et professionnels. Mariages, anniversaires, célébrations spéciales ou événements d'entreprise peuvent désormais compter sur une touche glacée originale et raffinée.

Cette première ouverture s'inscrit dans un plan d'expansion plus large. D'autres villes marocaines accueilleront bientôt des boutiques Cold Stone Creamery, prolongeant ainsi l'ambition de la marque d'offrir au plus grand nombre une expérience glacée premium.



Le choix des professionnels



CMS BERLIN 2025 : DES SOLUTIONS INTELLIGENTES POUR L'ENTRETIEN MÉNAGER



- Journée de focus sur l'entretien ménager : réseautage, expertise et démonstrations en direct
- Outils numériques, technologies intelligentes et produits durables pour la vie quotidienne à l'hôtel
- Visite thématique : les inscriptions sont ouvertes

Au CMS Berlin, les professionnels bénéficieront d'idées pratiques pour un entretien ménager durable, telles que des appareils ergonomiques comme des aspirateurs dorsaux sans fil ou des autolaveuses maniables qui réduisent la fatigue physique. Les outils numériques garantissent des processus transparents, depuis les plannings de nettoyage basés sur le cloud et la répartition des tâches via une application jusqu'à la documentation en temps réel. Cela permet une meilleure gestion des capacités et une adaptation flexible aux situations d'occupation.

Le secteur affiche également d'excellentes performances en matière de développement durable grâce à des innovations telles que des produits d'entretien aux formules respectueuses de l'environnement, la certification Écolabel européen et des emballages recyclables, qui réduisent l'empreinte écologique. Les concentrés et les systèmes de recharge permettent d'économiser les ressources et d'optimiser l'efficacité au quotidien.

Outre l'exposition, cette journée thématique offre l'occasion d'échanger avec des collègues du secteur hôtelier et des experts au sein du CMS Practice Forum (Hall 6.2b). Après le petit-déjeuner de réseautage, le programme se concentrera sur des sujets clés tels que les défis et les évolutions du secteur de l'entretien ménager et les tendances en matière de robotique dans l'hôtellerie. Une table ronde débutera à 10h45. Le Centre de Compétences Hôtelières et la Housekeeping Academy, entre autres, seront des sources d'inspiration. Sapocycle présentera ensuite le recyclage du savon d'hôtel pour une bonne cause. Après les présentations à 12h00, les participants pourront profiter d'une visite guidée pour découvrir les innovations d'exposants sélectionnés, particulièrement adaptées au secteur de l'entretien ménager. Enfin, de 13h00 à 15h00, l'assemblée générale de l'Association Professionnelle de l'Entretien ménager se tiendra à la Marshall Haus pour les participants invités.

Aperçu du programme et inscription à la visite chez Housekeeping

L'intégralité du programme des conférences du CMS Berlin au CMS Practice Forum

PÉRISCOPE

MAZAGAN BEACH & GOLF RESORT : L'ÉTÉ SE PROLONGE AVEC L'ESCAPADE LITTORALE

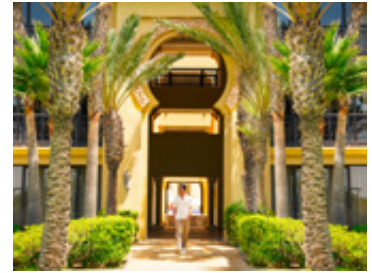
A Mazagan Beach & Golf Resort, l'été continue de rayonner. Sous un ciel ensoleillé et face à l'océan, les journées s'étirent en douceur et les soirées se savourent au rythme d'expériences uniques. Pour prolonger cette parenthèse estivale, le Resort dévoile une offre exclusive : l'Escapade Littorale.

Avec cette escapade inédite, les hôtes bénéficient de 20% de remise sur leur séjour avec petit déjeuner inclus et sur une sélection de soins au SPA. Dans un cadre apaisant, le SPA de Mazagan propose une carte riche et variée pensée pour régénérer et sublimer la peau tout en offrant une véritable expérience de sérénité et de lâcher-prise.

Pour les amateurs de loisirs et de sensations, une remise de 10% s'applique sur une sélection d'activités : équitation, trampoline, quad, paintball, tyrolienne et laser game. De quoi prolonger l'énergie et la vitalité estivales en famille ou entre amis.

Côté gastronomie, les expériences en bord de mer invitent à la découverte et au partage. L'ambiance élégante et animée du « Buddha-Bar Beach », les saveurs authentiques du « Beach Barbecue » ou encore le « Summer Grill by George », devenu un rendez-vous estival incontournable avec ses grillades succulentes, sa vue sur le golf et l'océan.

Avec l'Escapade Littorale, Mazagan Beach & Golf Resort offre à ses hôtes un été sans fin entre océan, nature, loisirs, bien-être et plaisirs gourmands.



WE TAKE CARE OF YOUR FREIGHT -
customized solutions from A to Z



SEA › AIR › LAND › PROJECTS › LOGISTIC SOLUTIONS

DOOR TO DOOR DELIVERIES • HEAVY AND SPECIAL TRANSPORT • SUPPLY CHANGE MANAGEMENT

Sea freight • air freight • international trucking services • intermodal transportation •
Flexitanks & ISO Tank Containers service • Direct consolidation services (LCL) • Project handling •
Warehousing & Distribution • reefer LTL / FTL service • reefer storage

IPSEN LOGISTICS
Allée des Cyprès
20250 ain Sebaa - Casablanca

Tél.: +212 522 66 67 70
Fax.: +212 522 66 67 71
E-Mail: info-ma@ipsenlogistics.com

WWW.IPSENLOGISTICS.COM

UN DÉBUT DE CAMPAGNE SOUS CONDITIONS CLIMATIQUES EXTRÊMES

L'aube de la campagne agricole 2025-2026 au Maroc est un moment de vérité. Suspendue aux premières pluies, elle se déroule dans un climat de paradoxe, entre la résilience d'un secteur orienté vers l'export et la vulnérabilité d'un monde rural toujours à la merci des caprices du ciel. Le secteur, pilier de l'économie nationale, se trouve à la croisée des chemins, oscillant entre des performances prometteuses et des défis structurels redoutables.

Le lancement de la campagne agricole 2025-2026 est caractérisé par un démarrage "timide" et "limité", en attente des premières précipitations significatives pour permettre les labours et les semis. Au début du mois de septembre 2025, les préparatifs n'avaient été engagés

que de manière très restreinte dans quelques régions. Cette situation, qualifiée de "trop tôt pour parler d'un démarrage effectif" par le président de la Comader, Rachid Benali, est une conséquence directe de plusieurs années de sécheresse. Les agriculteurs, habitués à

lancer la campagne dès cette période, sont aujourd'hui dans l'expectative. Les sols, devenus trop lourds et trop secs en surface et en profondeur, sont difficiles à travailler. De plus, la trésorerie des exploitants est à sec, ce qui rend l'investissement dans les semences et les engrais



AGRICULTURE

impossible pour beaucoup sans l'aide de la pluie qui promet une récolte.

L'inquiétude est palpable dans le monde agricole, car le manque de pluie a persisté pendant cinq mois dans certaines zones, avec des températures estivales qui se sont maintenues autour de 37-38°C. Cette situation exacerbe la pression sur les ressources en eau, en particulier les eaux des nappes phréatiques, qui sont surexploitées au point de devenir saumâtres et inadaptées à l'agriculture. Le retour des précipitations est donc le facteur le plus critique pour le lancement effectif de la campagne.

La situation hydrique au Maroc révèle une fragilité persistante, en dépit de quelques améliorations ponctuelles. Les taux de remplissage des barrages indiquent une forte pression sur les réserves en eau. Au 13 mars 2025, le taux global de remplissage s'élevait à 31,31%, pour un volume total de 5,27 milliards de mètres cubes. Bien que ce chiffre montre une certaine réserve, il masque des disparités régionales alarmantes,

avec le bassin d'Oum Er Rbia n'affichant que 7,61% de son volume normal et celui du Souss Massa à 18,48%. En contraste, les bassins du Loukkos et du Tensift étaient mieux pourvus, avec des taux respectifs de 50,90% et 52,13%.

Les pluies importantes survenues en mars 2025 ont offert un répit significatif, permettant d'augmenter les réserves de 45% dans certains barrages et de reconstituer l'équivalent d'un an et demi de besoins en eau potable. Le taux de remplissage a ainsi progressé pour atteindre 35,3% au 4 août 2025 et un taux de 38,50% pour la campagne 2025/2026, avec une nappe phréatique moins impactée. Toutefois, des données plus précises pour le bassin du Bouregreg-Chaouia indiquent que le taux de remplissage était de 33,5% au 21 septembre 2025. Ce rebond est donc fragile et ne résout pas la pénurie structurelle à long terme.

La contradiction entre ces améliorations temporaires et la menace persistante de la pénurie est une caractéristique

de la gestion de l'eau au Maroc. En septembre 2025, des crues torrentielles ont été signalées dans le Sud-Est, illustrant l'imprévisibilité et la nature extrême des événements climatiques. Ces épisodes de pluies intenses, souvent localisés, contrastent avec la tendance générale de stress hydrique, mettant en évidence la nécessité de systèmes d'alerte et de gestion des risques plus performants. La vulnérabilité du Maroc réside non seulement dans le manque d'eau, mais aussi dans la variabilité de son régime climatique, qui alterne entre sécheresse chronique et épisodes de forte intensité.

LA COURSE CONTRE LE CLIMAT

Face à ces enjeux, le gouvernement ne reste pas inactif. Le plan de soutien au cheptel, doté d'un budget de 6,2 milliards de dirhams sur 2025-2026, est une mesure d'urgence pour le secteur de l'élevage. Il prévoit la subvention de l'orge et des aliments composés, ainsi qu'un soutien direct de 400 DH par brebis ou chèvre pour préserver les animaux reproducteurs. Ce programme mobilise le ministère de l'Intérieur pour garantir une distribution équitable des aides. La stratégie "Génération Green" est le cadre de la résilience à long terme. Elle vise à équiper un million d'hectares en irrigation localisée d'ici 2030, soit 200 000 hectares de plus. Le pays mise également sur le dessalement de l'eau de mer pour l'eau potable, afin de libérer les barrages pour l'agriculture.



AGRICULTURE

Toutefois, la route n'est pas sans embûches. Le succès à l'exportation à un prix, les agriculteurs européens, notamment espagnols, accusent le Maroc de concurrence déloyale. L'Union européenne elle-même a reconnu que les importations de tomates marocaines dépassaient les quotas établis depuis 2019. À cela s'ajoute le risque réputationnel, comme l'alerte sanitaire sur une cargaison de tomates cerises en septembre 2025, qui a entraîné son retrait du marché européen. La campagne agricole marocaine 2025-2026 est un baromètre de la complexité du secteur. Son succès repose sur une combinaison de facteurs, allant du bon vouloir des pluies à la mise en œuvre effective des stratégies de modernisation et de gestion de l'eau. Pour maintenir sa place sur la scène internationale, le Maroc devra concilier l'efficacité de ses filières d'exportation avec la sécurité alimentaire locale, tout en affrontant les réalités d'un climat de plus en plus imprévisible.

LES CÉRÉALES : LE REBOND DE 2024-2025 ET L'ENJEU DE LA CAMPAGNE ACTUELLE

La campagne céréalière 2024-2025 a été marquée par un rebond significatif, en grande partie grâce aux précipitations printanières. La production nationale a atteint 44 millions de quintaux (MQx), ce qui représente une hausse de 41% par rapport à la saison précédente.

La concentration géographique de cette production est notable, avec trois régions — Fès-Meknès (36%), Rabat-Salé-Kénitra (28%) et Tanger-Tétouan-Al Hoceima (16%) — contribuant à hauteur de 80% de la production totale. Pour la campagne 2025-2026, les projections de Bank Al-Maghrib sont optimistes, tablant sur une production de 50 MQx, sous l'hypothèse de conditions climatiques favorables.

Cependant, un examen attentif des chiffres révèle une vulnérabilité persistante en matière de souveraineté alimentaire. La production de 4,4 millions de tonnes pour 2024-2025, bien que représentant un rebond, est largement insuffisante pour couvrir la consommation annuelle du pays, qui s'établit en moyenne à 17,5 millions de tonnes. Le Maroc entame d'ailleurs sa campagne d'importation de blé tendre pour 2025-2026. Cela signifie que même dans une année considérée comme "bonne", le Maroc reste fortement dépendant des importations de céréales, exposant ainsi

sa sécurité alimentaire aux fluctuations des marchés mondiaux. La concentration de la production dans seulement trois régions principales crée un risque supplémentaire, car un aléa climatique localisé pourrait compromettre une part significative de la récolte nationale.

L'OLÉICULTURE: L'EFFET D'ALTERNANCE ET L'ESPOIR D'UNE CAMPAGNE RECORD

Le secteur oléicole a connu une campagne 2024-2025 difficile, avec une production de 945 600 tonnes, soit près de la moitié du rendement d'une année normale. Cette faible performance était due aux vagues de chaleur et de froid qui ont perturbé la floraison de l'olivier au printemps 2025. Pour la campagne oléicole 2025-2026, l'optimisme est de mise. De nombreux professionnels du secteur prévoient une récolte abondante, voire "record". Cette prévision repose sur deux facteurs



AGRICULTURE

principaux, le phénomène naturel d'alternance de l'olivier, qui voit une forte production succéder à une faible, et des conditions de floraison jugées favorables. L'enthousiasme est tel qu'il est même envisagé de relancer un festival de l'olivier qui n'avait pas eu lieu depuis cinq ans. Toutefois, cette perspective est tempérée par la vigilance des agriculteurs face au risque d'une éventuelle vague de chaleur de dernière minute, qui pourrait anéantir les espoirs de récolte. Cet exemple illustre la manière dont les cycles biologiques des cultures, pourtant naturels, sont désormais fortement menacés et rendus imprévisibles par la volatilité croissante du climat.

LES CULTURES À HAUTE VALEUR AJOUTÉE : LE MOTEUR DE LA RÉSILIENCE ET DE L'EXPORTATION

En fort contraste avec la volatilité des cultures pluviales, les filières

agricoles à haute valeur ajoutée démontrent une résilience et une performance remarquables. Au premier semestre 2025, les exportations du secteur agricole et agroalimentaire ont atteint 48,5 milliards de dirhams, enregistrant une hausse de 3,2%. Les fruits et légumes, notamment les asperges, les agrumes, et les fruits rouges, sont les principaux moteurs de cette croissance. Le Maroc a notamment battu un record historique en exportant 745 000 tonnes de tomates pendant la saison 2024-2025. De même, les prévisions pour la campagne 2024-2025 indiquaient une hausse de 31% des exportations d'agrumes, avec un volume de 597 000 tonnes.

Ce succès est directement lié à des investissements stratégiques et à l'adoption de technologies de pointe. Ces filières bénéficient d'une irrigation contrôlée, principalement par goutte-à-goutte, ce qui les rend moins dépendantes des précipitations et plus résilientes au stress hydrique. Cette capacité à s'affranchir en partie des

contraintes climatiques fait de ces cultures le principal facteur de la croissance de la valeur ajoutée agricole. L'agriculture marocaine se positionne ainsi comme un fournisseur majeur sur la scène internationale, un rôle qui a été salué dans un rapport de l'OCDE-FAO. Cette dualité, entre un secteur pluvial vulnérable et un secteur d'exportation résilient, est une caractéristique essentielle de la structure agricole du pays

Pour assurer une croissance durable et inclusive, l'analyse des données de ces campagnes suggère plusieurs pistes de développement stratégique. Il est impératif d'accélérer le déploiement des infrastructures hydriques, en particulier les projets de dessalement et d'interconnexion de bassins, pour sécuriser la ressource en eau. Parallèlement, le succès de la stratégie "Génération Green" dépendra de sa capacité à atteindre et à soutenir les petits agriculteurs, en leur facilitant l'accès aux technologies, aux subventions et au crédit. Enfin, sur le plan commercial, une stratégie proactive de communication et de renforcement des contrôles de qualité est essentielle pour contrer les pressions protectionnistes et préserver la réputation du Maroc sur les marchés internationaux. En conciliant ces dimensions, le Maroc pourra non seulement surmonter les aléas climatiques, mais aussi se positionner comme un acteur agricole de premier plan, capable de concilier la performance à l'exportation et la sécurité alimentaire nationale.



LOGISTIQUE & SUPPLY CHAIN AU MAROC : L'ÉTAPE SUPÉRIEURE

La logistique et la supply chain marocaines connaissent une transformation profonde, portée par la digitalisation, les impératifs de durabilité et la recherche de compétitivité. Dans un contexte où le Maroc se positionne comme un hub régional entre l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient, l'intégration de solutions technologiques avancées, le développement de zones logistiques modernes et des partenariats stratégiques renforcent le rôle du Royaume dans les chaînes de valeur mondiales.



ECONOMIE



ECONOMIE

Le Maroc, fort de sa position de carrefour géostratégique, est en passe de révolutionner son écosystème logistique. En misant sur la digitalisation, la durabilité et l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement, le Royaume se prépare à consolider son statut de hub majeur entre l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient. Au cœur de cette transformation : des partenariats stratégiques, des infrastructures de pointe et l'émergence d'un secteur privé innovant. Le secteur de la logistique est un pilier de l'économie marocaine, contribuant à près de 10 % du PIB. Alors que la taille de ce marché est estimée à 22,59 milliards USD en 2024 et devrait atteindre 30,38 milliards USD d'ici 2029, l'ambition nationale est

de réduire les coûts logistiques à 8 % du PIB à l'horizon 2030. Une apparente contradiction qui révèle en réalité une vision stratégique profonde : celle d'une croissance qualitative, où les gains d'efficacité permettent d'absorber des volumes croissants de marchandises tout en réduisant le coût par unité. Cette quête de compétitivité s'explique par le fait que les coûts logistiques peuvent représenter jusqu'à 25 % de la valeur ajoutée dans les secteurs manufacturiers. En s'appuyant sur des infrastructures modernisées et des solutions technologiques, le Maroc cherche à rendre sa chaîne d'approvisionnement plus réactive et plus rentable à l'échelle mondiale. Les chiffres révèlent une

transition vers un modèle plus agile et résilient. L'adoption d'outils numériques, tels que les systèmes de gestion d'entrepôt (WMS), de transport (TMS) et de planification avancée (APS), est cruciale pour optimiser les flux, fiabiliser les stocks et accroître la productivité. Parallèlement, la durabilité est devenue un pilier central de la stratégie, comme en témoigne le complexe portuaire de Tanger Med qui fonctionne à 100 % d'énergie verte. Le partenariat entre le Groupe OCP et l'armateur Maersk illustre un engagement fort pour la décarbonation de la chaîne d'approvisionnement, avec un objectif commun de neutralité carbone d'ici 2040. Malgré des défis persistants, notamment le déficit de compétences, le



Maroc dispose de tous les atouts pour consolider sa position de hub logistique majeur et de plateforme d'approvisionnement de classe mondiale entre l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient.

LA LOGISTIQUE MAROCAINE : UN MOTEUR DE CROISSANCE ET DE COMPÉTITIVITÉ NATIONALE

Le secteur du fret et de la logistique au Maroc est un levier stratégique pour l'économie nationale, jouant un rôle central dans l'optimisation des chaînes d'approvisionnement des entreprises. En 2024, il représente

environ 10 % du produit intérieur brut (PIB) et est évalué à 22,59 milliards USD. Les projections de croissance sont solides, avec un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 6,11 % prévu pour la période 2024-2029, pour atteindre 30,38 milliards USD. Cette dynamique est alimentée par la position géostratégique du Maroc, qui se renforce en tant que carrefour entre les continents, nécessitant une Supply Chain plus performante et plus intégrée.

La logistique est un atout concurrentiel majeur. Historiquement, les coûts logistiques ont représenté une part importante de la valeur ajoutée dans certains secteurs manufacturiers, pouvant atteindre 25 %. Pour y remédier,

la stratégie nationale vise à réduire ces coûts à 8 % du PIB d'ici 2030. Cette ambition témoigne d'une transformation qualitative profonde, où la croissance du marché est couplée à une augmentation de l'efficacité opérationnelle. En modernisant les systèmes et en optimisant les flux, le secteur peut absorber plus de volumes tout en réduisant les coûts par unité. Cette amélioration de la productivité est essentielle pour offrir des solutions plus compétitives et fiables à l'échelle internationale.

LA DIGITALISATION: UN IMPÉRATIF POUR L'AGILITÉ ET L'EFFICACITÉ DE LA





SUPPLY CHAIN

La transformation numérique est le catalyseur de l'évolution de la Supply Chain au Maroc, permettant le passage d'un modèle statique à un écosystème plus agile, transparent et résilient. L'adoption de technologies numériques, telles que les capteurs connectés (IoT) et les systèmes GPS, offre une

visibilité en temps réel sur les flux de marchandises, renforçant la traçabilité et la réactivité des entreprises. Une étude du MIT Center for Transportation and Logistics a révélé que la digitalisation de la chaîne logistique peut réduire les coûts des processus de moitié tout en augmentant les revenus de 20 %. Au cœur de cette digitalisation se trouvent les systèmes de gestion

avancés. Le WMS (Warehouse Management System), le TMS (Transportation Management System) et l'APS (Advanced Planning and Scheduling) sont des outils fondamentaux pour orchestrer l'ensemble des opérations logistiques et de la chaîne d'approvisionnement. L'intégration de ces systèmes apporte des gains d'efficacité significatifs. L'interconnexion



d'un WMS et d'un TMS, par exemple, élimine la double saisie des données, réduit les erreurs et optimise la planification des itinéraires et la gestion des stocks, ce qui se traduit par des réductions des coûts de carburant et de l'empreinte carbone. De plus en plus de solutions sont proposées en mode SaaS (Software as a Service), ce qui abaisse les barrières à l'entrée

pour les petites et moyennes entreprises en réduisant les investissements initiaux. Ce modèle rend la technologie de pointe plus accessible, démocratisant l'innovation et accélérant l'adoption à l'échelle du marché.

Malgré les avantages, le déploiement de ces technologies se heurte à des obstacles structurels. La résistance des équipes au changement est un facteur limitant, souvent causée par l'anxiété liée à la modification des flux de travail. Le manque d'infrastructures adaptées et le déficit de compétences numériques sont également des freins majeurs. Pour surmonter ces défis, les entreprises doivent élaborer des plans de transformation pluriannuels qui incluent la formation des collaborateurs et le recrutement de nouveaux talents.

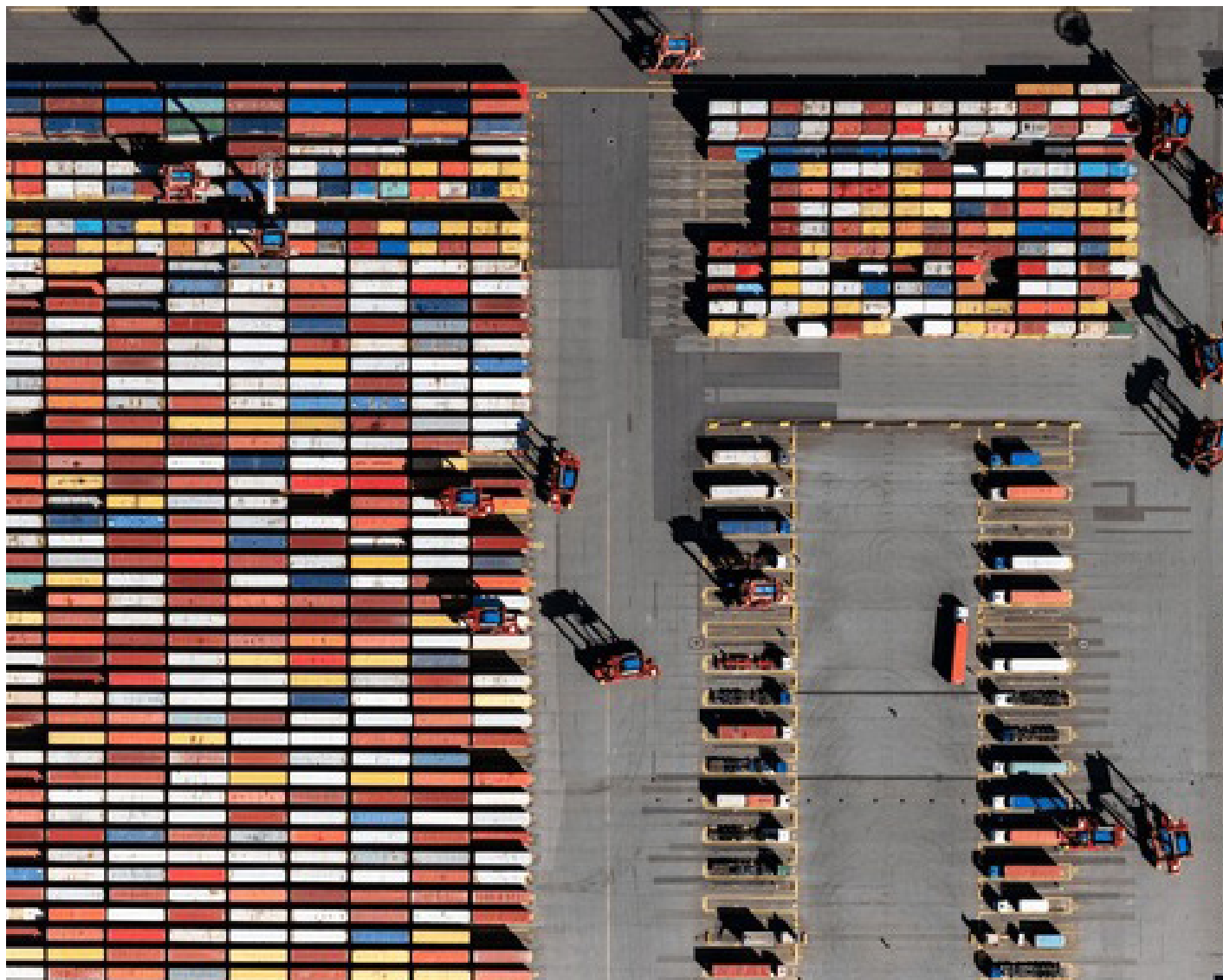
LA DURABILITÉ : UN LEVIER STRATÉGIQUE POUR UNE SUPPLY CHAIN RÉSILIENTE

Les Fondations de l'Écosystème : Infrastructures et Acteurs Privés
La stratégie marocaine repose sur la création de zones logistiques et industrielles intégrées (ZLMF) pour stimuler la croissance et l'emploi. Ces plateformes, comme celle de Zenata gérée par la SNTL, permettent d'optimiser les flux, d'attirer des investissements et de renforcer la compétitivité régionale. La zone de Zenata, qui s'étend actuellement sur 28 ha, a pour objectif d'atteindre 323 ha d'ici 2030 pour accueillir des activités de conteneurs, de

céréales et de distribution. De nouveaux projets, tels que la zone industrielle de Had Soualem (51 ha) et celle de Lqliâa près d'Agadir, qui devrait générer plus de 550 emplois directs et 2 000 emplois indirects, illustrent le dynamisme du secteur.

La stratégie marocaine s'appuie sur une approche multimodale où les infrastructures nationales, telles que les ports et les aéroports, constituent le socle d'un écosystème animé par des acteurs privés dynamiques. Les ports marocains sont des infrastructures vitales, par lesquels transitent 98 % des échanges commerciaux internationaux. Le port de Tanger Med, avec ses quatre terminaux à conteneurs, a traité 10,24 millions de conteneurs en 2024, renforçant la position du Maroc dans le commerce mondial. Parallèlement, l'Aéroport international Mohammed V de Casablanca joue un rôle crucial dans la logistique du fret à haute valeur ajoutée. L'Office national des aéroports (ONDA) a lancé un appel d'offres pour la construction de neuf centres logistiques et d'entrepôts de fret, visant à améliorer les délais d'acheminement des marchandises et à désengorger le circuit de tri.

Ces infrastructures publiques servent de fondation à un écosystème d'acteurs privés qui animent la chaîne d'approvisionnement. Des entreprises spécialisées dans l'immobilier logistique, comme BLS (Buildings & Logistic Services), construisent des plateformes de pointe. Leur BLS Casa Hub, une installation de

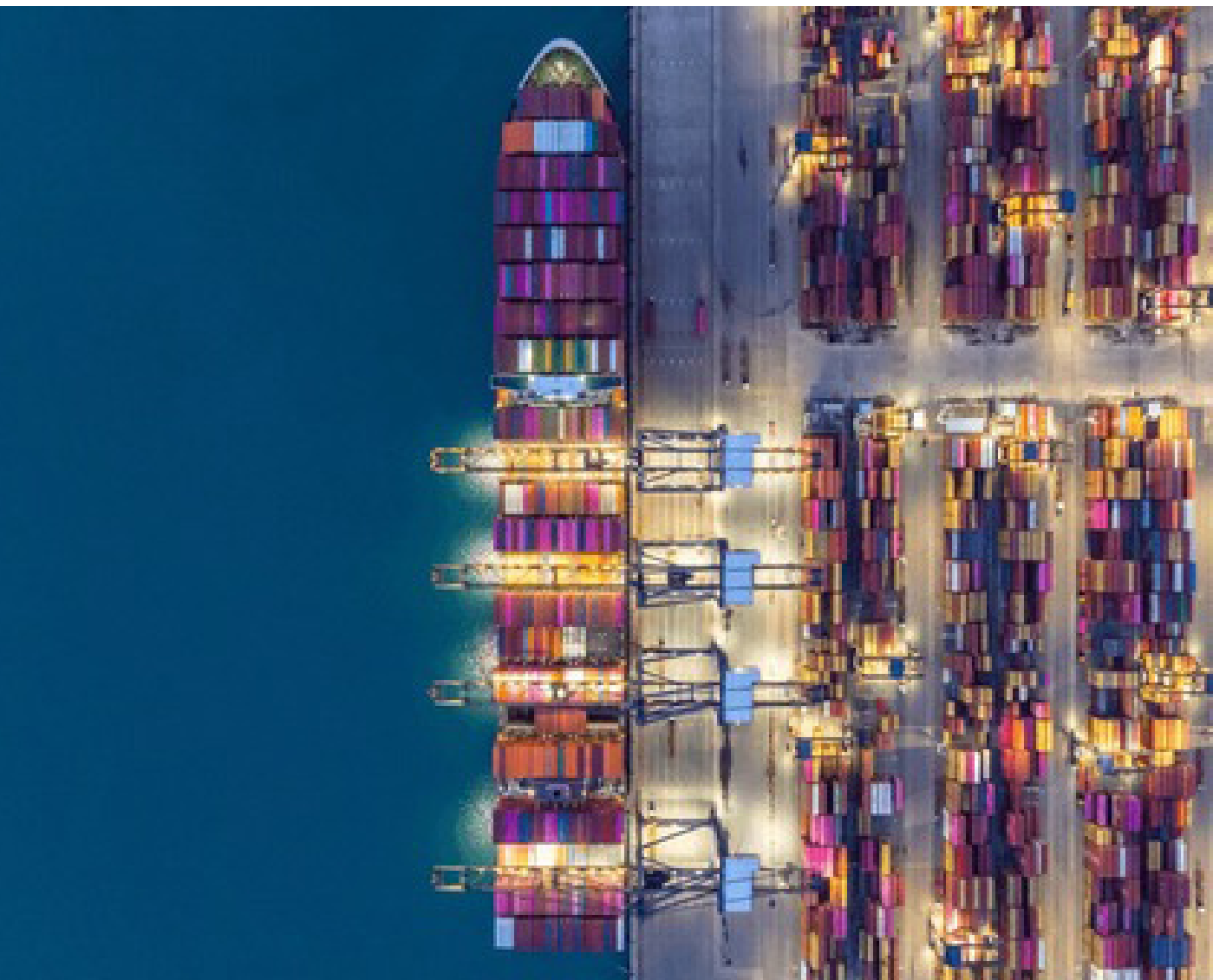


50 000 m² près de Casablanca, illustre cette tendance en intégrant des panneaux solaires photovoltaïques pouvant couvrir jusqu'à 50 % de ses besoins en électricité. En complément des infrastructures, des acteurs se positionnent comme des prestataires de services logistiques de bout en bout. Des cabinets de conseil comme Almay Logistics se positionnent comme des opérateurs clés de la chaîne de valeur (4PL), en proposant un diagnostic stratégique et une gestion

externalisée de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Ces orchestrateurs s'appuient sur un réseau de partenaires spécialisés, comme Stockbox, qui offre des solutions de location de boxes de stockage pour les professionnels et les particuliers, démontrant une fragmentation et une spécialisation croissante du marché pour répondre à des besoins logistiques précis. Cette synergie repose sur des solutions technologiques avancées. Des éditeurs de logiciels comme BK Systemes fournissent les outils

numériques essentiels, tels que le WMS (Warehouse Management System) et l'APS (Advanced Planning and Scheduling), qui permettent d'optimiser les processus, de fiabiliser les stocks et d'accroître la productivité, rendant la logistique plus agile et efficiente.

UN ÉCOSYSTÈME EN PLEINE MUTATION, ENTRE VISION ET RÉALITÉ



L'écosystème logistique marocain est indéniablement en pleine mutation. Les données confirment une croissance vigoureuse, portée par des investissements massifs dans les infrastructures et une vision stratégique claire. Les succès du port de Tanger Med et le développement de vastes zones logistiques intégrées témoignent d'une capacité à attirer les investissements et à se positionner comme un acteur de premier plan sur la scène mondiale. Les partenariats,

comme celui entre le Groupe OCP et Maersk, montrent une intégration réussie de la durabilité et de la technologie au plus haut niveau de la chaîne de valeur, ce qui confère au Maroc un avantage concurrentiel distinct.

Cependant, des défis subsistent. Le déficit de compétences et la résistance au changement restent des obstacles significatifs à l'adoption généralisée des technologies. De plus, les initiatives de développement foncier doivent être gérées avec

soin pour minimiser les impacts environnementaux et sociaux, en évitant la consommation des surfaces agricoles. Le passage à une logistique plus automatisée, tout en augmentant l'efficacité globale, pose également la question de l'emploi et de la requalification des travailleurs. Pour consolider son rôle de hub logistique régional, le Maroc doit capitaliser sur ses acquis et relever les défis de manière proactive.

LE SÉMINAIRE DE TANGER

UNE VITRINE POUR L'INDUSTRIE MAROCAINE DES FRUITS ROUGES

Le Maroc s'affirme de plus en plus comme un acteur incontournable sur le marché mondial des fruits rouges. L'organisation de la 38ème édition du Séminaire International des Fruits Rouges, devenu un rendez-vous incontournable pour les producteurs, exportateurs, acheteurs et experts du secteur, illustre parfaitement ce positionnement.



Remercîment:



AGRICULTURE

Depuis une décennie, le Maroc s'est hissé parmi les leaders mondiaux dans la production et l'exportation de fruits rouges — fraises, framboises, myrtilles et mûres. Ce succès repose sur une combinaison unique d'avantages climatiques, logistiques et organisationnels, mais aussi sur une vision stratégique incarnée par le Plan Maroc Vert et poursuivie par la stratégie Génération Green 2020-2030. Une réussite qui s'illustre par l'organisation du Séminaire International des Fruits Rouges, le 10 Septembre 2025 au Royal Tulip City Center Tanger. Ce séminaire est un catalyseur d'innovations, un espace de négociations commerciales, et un levier de transformation socio-économique pour le monde rural marocain.

Le Royaume dispose de zones côtières au climat tempéré (Gharb, Loukkos, Souss-Massa) permettant des récoltes précoces et prolongées, de novembre à juin, alors que la production européenne est en pause. Cette "fenêtre de marché" garantit des prix plus élevés pour les exportateurs marocains. À seulement 14 km de l'Espagne, avec des infrastructures portuaires modernes comme Tanger Med, le Maroc livre ses fruits frais en moins de 48 heures aux marchés européens. Cette rapidité réduit les coûts et assure une fraîcheur optimale, un argument clé pour les enseignes de distribution. Le secteur mobilise des millions de journées



de travail par an, majoritairement féminines avec jusqu'à 70 % dans certaines régions. Cette main-d'œuvre qualifiée et compétitive est un pilier de la filière, tout en posant des défis en matière de protection sociale et de conditions de travail. Grâce aux politiques agricoles nationales, la filière a bénéficié d'aides à l'installation de systèmes d'irrigation, d'appuis techniques et d'incitations fiscales pour des exploitations modernisées, des rendements accrus et une offre conforme aux normes internationales.

Les chiffres récents témoignent de la montée en puissance de ce secteur, qui est en train de se transformer en un pilier stratégique de l'économie marocaine. La superficie cultivée en 2024, est de plus de 14 000 hectares à la culture des fruits rouges, avec une superficie de 7 000 ha de myrtilles, 4 600 ha de framboises, et 2 800 ha de fraises. Des fruits dont la demande ne cesse de croître sur le marché international.

Les performances exceptionnelles du secteur confirment la

compétitivité et la qualité des produits marocains. Les principales destinations de ces exportations sont l'Union européenne et le Royaume-Uni, qui absorbent plus de 90 % des volumes expédiés. L'augmentation des exportations de myrtilles et de framboises se distingue particulièrement, avec une croissance annuelle à deux chiffres. Cette progression témoigne de la capacité du Maroc à répondre aux attentes des marchés les plus exigeants, tout en diversifiant son offre. Ces résultats ne laissent plus de doute, le secteur des fruits rouges au Maroc n'est plus une activité de niche. Il s'agit désormais d'une filière d'exportation stratégique qui contribue de manière significative à la balance commerciale du pays et à l'apport de devises étrangères. Le succès marocain ne repose pas uniquement sur les volumes, mais surtout sur la qualité ainsi qu'une traçabilité maîtrisée. Une grande majorité des exploitations destinées à l'exportation détiennent des certifications

internationales reconnues, comme GlobalG.A.P., BRC, IFS et GRASP. Chaque barquette de fruits rouges est suivie de la ferme jusqu'au consommateur, assurant une sécurité alimentaire irréprochable. De plus, les variétés choisies privilégient les caractéristiques gustatives, la couleur et la tenue, répondant ainsi aux standards élevés des distributeurs européens. Grâce à ces efforts, le Maroc n'est pas perçu comme un simple fournisseur à bas coût, mais comme un partenaire fiable et de haute qualité sur le marché des fruits rouges.

LES CHIFFRES D'UNE AMBITION STRATÉGIQUE : MYRTILLES ET FRAMBOISES EN TÊTE DE COURSE

La filière marocaine des fruits rouges ne se contente pas de consolider ses acquis ; elle poursuit une transformation stratégique, en se concentrant de manière délibérée sur les segments à plus forte valeur ajoutée du marché mondial. Cette orientation est particulièrement visible dans les performances remarquables des myrtilles et des framboises, qui affichent des taux de croissance exceptionnels au cours des dernières années. L'ascension des myrtilles est peut-être le fait le plus marquant de cette évolution. En 2024, le Maroc a réalisé une percée historique en

se hissant à la quatrième place mondiale des exportateurs de myrtilles, une position désormais à égalité avec des nations historiquement dominantes comme l'Espagne et le Chili. Cette performance est d'autant plus impressionnante qu'elle s'appuie sur une croissance vertigineuse. Les exportations sont passées d'un modeste volume de 636 tonnes en 2009 à un total de 83 000 tonnes en 2024, ce qui correspond à une progression annuelle moyenne de 43 % sur une décennie et demie. Cette réussite est le fruit de l'adoption de techniques agricoles modernes, de la sélection de variétés précoces et de l'extension des zones de culture à des régions comme Dakhla et l'Atlas, permettant de prolonger la saison de production.

Parallèlement, la framboise confirme son statut de pilier de l'exportation marocaine. Le Royaume a écrasé la concurrence sur le marché régional du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA), où il a expédié 63 000 tonnes de framboises et de mûres en 2024, représentant 97 % du volume total de la région. En termes de valeur, ces ventes ont atteint un chiffre d'affaires de 486 millions de dollars, avec un prix moyen de 7 693 dollars la tonne, bien au-delà de celui des concurrents. La campagne 2024/2025 a même établi un nouveau record, avec 64 000 tonnes de framboises fraîches exportées et des recettes de 487

millions de dollars, consolidant la position du Maroc comme le troisième exportateur mondial de ce fruit, derrière le Mexique et l'Espagne.

Cette croissance exceptionnelle doit être nuancée par les chiffres de la filière de la fraise. Alors que les myrtilles et les framboises connaissent un boom, les exportations de fraises ont légèrement reculé en 2024, passant de 18 269 tonnes à 17 586 tonnes, soit une baisse de 4 %. Loin d'être un signe de déclin, cette donnée met en évidence un phénomène stratégique crucial. L'industrie marocaine est en train de réorienter ses ressources, notamment l'eau, la main-d'œuvre et les investissements, vers les cultures les plus rentables. La myrtille, par exemple, génère le chiffre d'affaires le plus élevé par kilogramme exporté. Cette réaffectation des efforts vers les fruits à plus haute valeur ajoutée est un signe de la maturité et de l'intelligence stratégique d'une filière qui optimise son portefeuille d'exportation pour maximiser la rentabilité sur des marchés internationaux exigeants.

UN RENDEZ-VOUS D'EXPERTS ET D'OPPORTUNITÉS AU CARREFOUR DES CONTINENTS

Chaque année, le Séminaire International des Fruits Rouges se positionne comme un événement

central de l'industrie mondiale, une rencontre où se décide l'avenir de la filière. Le séminaire de 2025, qui a lieu le 10 septembre, n'est pas une simple conférence, mais un forum stratégique, une vitrine du dynamisme marocain et un carrefour d'échanges internationaux. La ville de Tanger a été désignée comme lieu permanent de l'événement, un choix qui n'est pas anodin. Il s'explique par l'importance économique de la région de Tanger-Tétouan-Al Hoceima, et en particulier de la province de Larache, qui est le premier producteur de fruits rouges du pays. Cette proximité avec les principaux bassins de production et la situation géographique privilégiée de Tanger, à la confluence de l'Europe et de l'Afrique, en font le lieu idéal pour une réunion d'une telle envergure.

Le séminaire est conçu pour être un forum de travail et de prospective. Il réunit des leaders de l'industrie, des chercheurs, des experts et des acheteurs venus du monde entier, avec des participants issus de pays comme le Pérou, le Chili, le Mexique, la Turquie, l'Espagne, la Pologne et l'Italie. L'objectif principal est de fournir aux acteurs locaux les informations nécessaires pour "adapter l'offre marocaine à ce que veulent les marchés". Cela implique une analyse approfondie des tendances de l'industrie mondiale, mais aussi un examen critique des défis et



des opportunités spécifiques au contexte marocain. La pertinence de ce séminaire est révélée par la nature de son programme. Loin des discussions généralistes, les sujets abordés sont d'une technicité et d'une précision qui reflètent la maturité et la sophistication croissante de la filière marocaine. L'agenda se concentre sur des problématiques avancées et des solutions de haute technologie, un indicateur clair que l'industrie a dépassé le stade de la simple production de masse. C'est un secteur qui se préoccupe désormais d'optimiser chaque aspect de sa chaîne de valeur pour rester à la pointe de la compétitivité mondiale.

L'agenda du Séminaire International de Tanger 2025 est une véritable feuille de route des défis contemporains de l'agriculture. Les sujets de conférence et les tables rondes abordent les points les plus critiques pour la pérennité de l'industrie marocaine des fruits rouges. Le défi du changement climatique et de la raréfaction de l'eau occupe une place centrale

dans les débats. Le Maroc est confronté à un stress hydrique chronique et à des conditions climatiques extrêmes, avec des vagues de chaleur qui peuvent causer des pertes de rendement importantes. Pour y faire face, le séminaire se penche sur des sujets tels que les « stratégies d'irrigation grâce au suivi du drainage » et l'« utilisation de régulateurs de croissance pour réduire le stress thermique chez les myrtilles et autres baies ». Ces discussions ne se limitent pas à une gestion réactive, mais visent à une optimisation proactive et technologique des ressources en eau, en tirant les leçons des drames de surexploitation des nappes phréatiques, notamment dans des régions comme le Souss. La lutte contre les maladies et les ravageurs est une autre priorité, essentielle pour garantir la qualité et la sécurité alimentaire des produits à l'exportation. Le programme du séminaire inclut une conférence de Douglas Rodríguez, directeur mondial de la santé des végétaux chez Planasa, qui présentera des « stratégies

de lutte contre les maladies et les ravageurs dans les fruits rouges », en se concentrant sur des insectes nuisibles spécifiques comme le *Scirtothrips dorsalis* et la *Drosophila suzukii*. Cette attention aux détails techniques et phytosanitaires démontre le professionnalisme de la filière.

L'innovation en matière de génétique et de production est un fil conducteur du séminaire. Des sujets comme les « techniques de production conventionnelles et alternatives de fraises et de framboises » sont au programme. La filière marocaine a déjà un historique d'introduction de nouvelles variétés pour améliorer la qualité et l'adaptabilité des cultures. L'objectif est de continuer à sélectionner des variétés plus productives, plus résistantes aux maladies et au stress, et dotées de meilleures qualités organoleptiques et d'une durée de conservation prolongée, répondant ainsi aux standards les plus élevés des marchés d'exportation.

LES FONDEMENTS DU SUCCÈS, LE COÛT HUMAIN ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR

Le succès de la filière marocaine des fruits rouges est le résultat d'un cadre politique favorable, incarné par le Plan Maroc Vert (PMV) et la stratégie Génération Green, qui ont encouragé d'importants investissements

publics et privés dans le secteur. Le Fonds de Développement Agricole (FDA) et le Crédit Agricole du Maroc (CAM) ont joué un rôle crucial en offrant des subventions et des financements pour la modernisation, notamment des systèmes d'irrigation. Ce soutien a permis l'adoption de technologies de pointe, comme les solutions d'agriculture numérique de Netafim Maroc (GrowSphere Max et GrowSphere One) et les outils basés sur l'imagerie satellitaire de la société SOWIT, qui ont contribué à une gestion plus efficiente de l'eau et à une amélioration de la productivité. La proximité géographique avec l'Europe et le développement de nouvelles lignes de transport direct ont également renforcé l'avantage concurrentiel de la filière en assurant une livraison rapide des produits frais.

Cependant, cette croissance économique rapide s'accompagne de défis sociaux majeurs. La filière est un moteur d'emploi en milieu rural, générant plus de 15 millions de journées de travail par an, avec une main-d'œuvre majoritairement féminine pouvant atteindre 70 % et même 100 % dans certaines unités. Malgré leur rôle essentiel, de nombreuses ouvrières agricoles sont confrontées à une grande précarité, travaillant souvent sans contrat ni protection sociale, avec des salaires jugés insuffisants. Cette situation soulève des risques de pénurie de main-d'œuvre, car les travailleurs sont

tentés de chercher de meilleures conditions en Espagne. Bien que des entreprises comme Driscoll's aient mis en place des initiatives de responsabilité sociale, comme des partenariats avec la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) pour sensibiliser aux droits des travailleurs, ces efforts restent isolés face à la forte informalité du secteur.

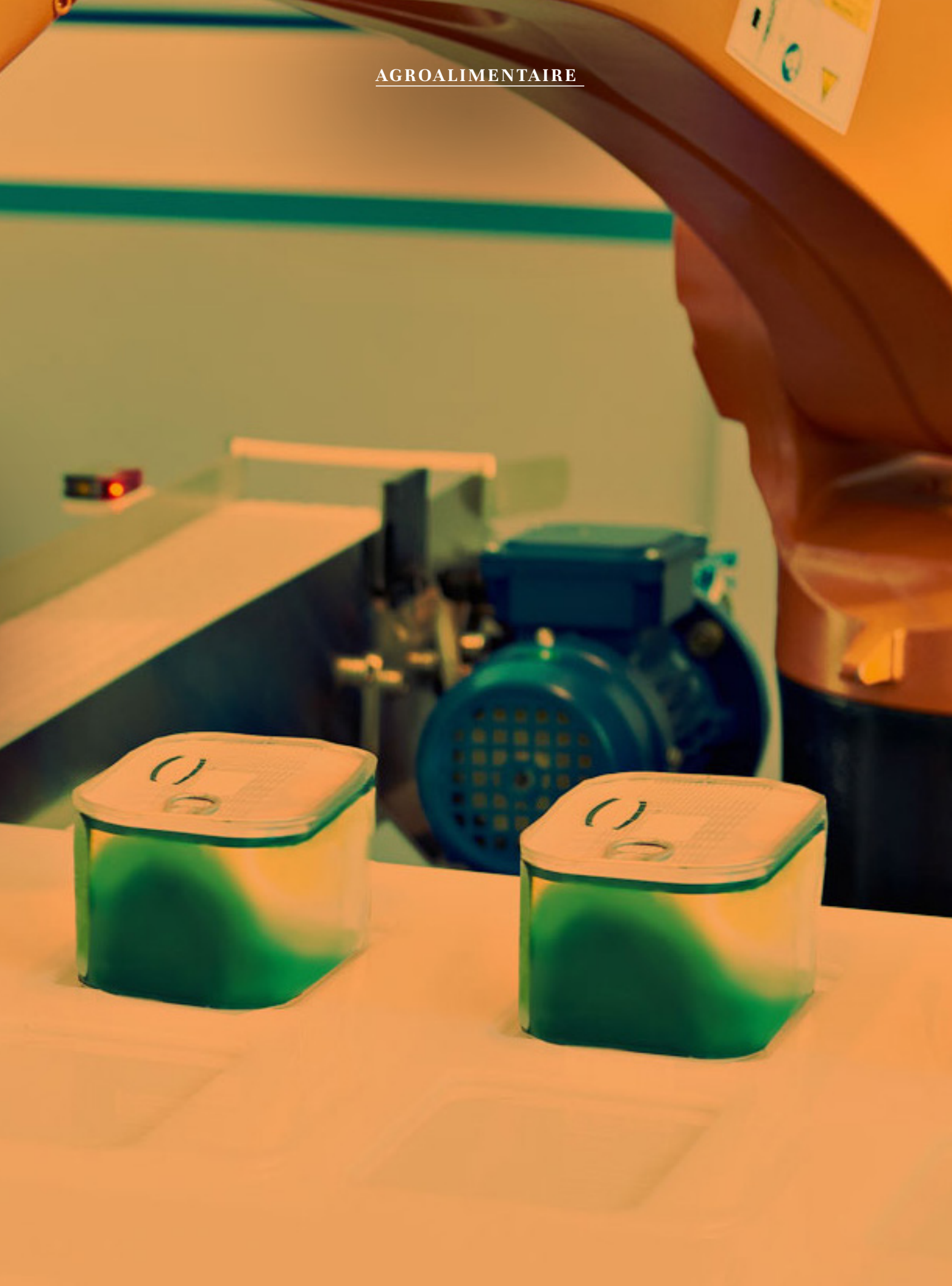
Si la filière a démontré une capacité impressionnante à s'adapter et à innover pour conquérir de nouveaux marchés, comme le Japon, sa pérennité dépendra de sa capacité à surmonter ces faiblesses structurelles. Pour consolider son leadership, le Maroc devra s'attaquer de front à la gestion du stress hydrique et à la dépendance aux plants importés, tout en garantissant des conditions de travail décentes et une protection sociale pour ses travailleurs. C'est à ce prix que le secteur des fruits rouges pourra continuer à croître tout en devenant un modèle de développement agricole durable et inclusif.

Le Séminaire International des Fruits Rouges à Tanger en septembre 2025 symbolise un moment de bilan et de projection pour une filière qui a su se hisser au sommet de l'industrie mondiale. L'analyse des données et des dynamiques en jeu révèle un modèle de croissance impressionnant, mais qui doit encore consolider ses bases pour assurer sa pérennité.

SIEMA 2025 : L'AGROALIMENTAIRE À L'ÈRE DE L'INNOVATION

L'édition 2025 du Siema Food Expo confirme la trajectoire de croissance du Maroc et s'apprête à dépasser les performances de l'année précédente, témoignant d'une envergure et d'une influence accrues. À travers une plateforme dédiée à l'innovation, à la technologie et à la compétitivité, cet événement phare, rassemblant acteurs locaux et internationaux, ambitionne de façonner l'usine du futur, répondre aux enjeux de durabilité et anticiper les tendances qui redéfiniront la chaîne de valeur agroalimentaire.

AGROALIMENTAIRE



AGROALIMENTAIRE

Le SIEMA Food Expo, le Salon International de la Transformation, de l’Emballage et des Machines Alimentaires, qui se tiendra du 9 au 11 septembre au Parc des Expositions de l’OFEK à Casablanca, se distingue comme un pilier fondamental pour le secteur agroalimentaire en Afrique. Dans un contexte de défis globaux, allant de la sécurité alimentaire à l’impact du changement climatique, le SIEMA 2025 est plus qu’une simple exposition ; il est le point de convergence des solutions et des stratégies qui façonneront l’avenir du secteur. Une plateforme B2B incontournable qui, pour sa 8^e édition, gagne en pertinence et en envergure sur la scène africaine et MENA.

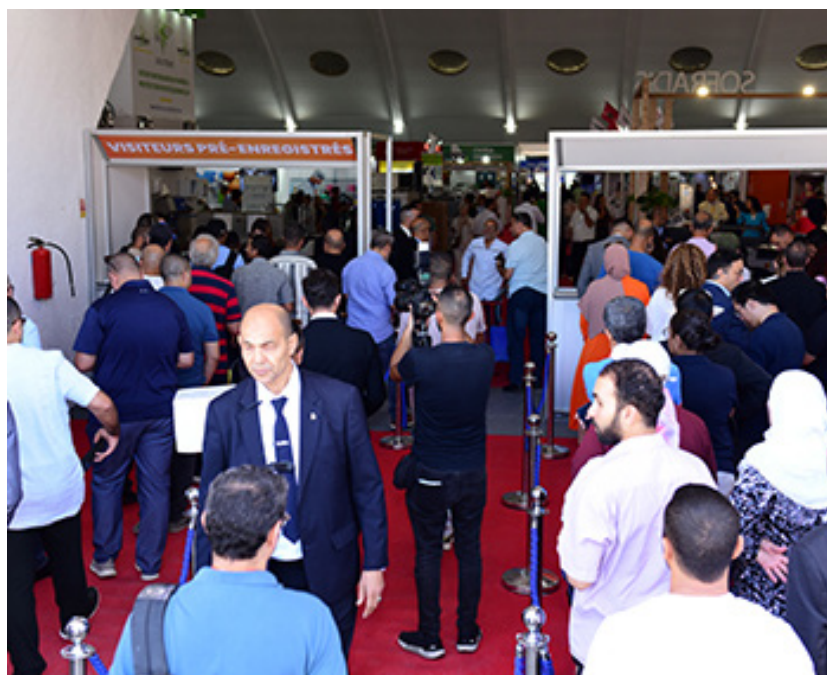
La progression significative du salon est un indicateur clair de la confiance croissante des acteurs internationaux dans le marché marocain et de la position du SIEMA en tant que hub régional de l’innovation.

INNOVATION, MARQUE ET CONQUÊTE DES MARCHÉS

La thématique de l’innovation est explorée sous un angle plus large que la simple R&D. La réussite du secteur ne repose pas uniquement sur les avancées scientifiques, mais sur une approche globale qui intègre les impératifs du marché et les attentes des consommateurs. La

conférence “L’innovation au-delà de la R&D : la clé de l’excellence”, qui sera animée par Miskane Mostafa, consultant et fondateur de l’IRIC, suggère que la réussite du secteur repose sur une approche globale qui intègre les impératifs du marché. Ce point est directement en lien avec la table ronde “Halal, bio, organique : innover pour conquérir les marchés mondiaux”, qui met en lumière l’importance de la spécialisation et de l’adaptation aux normes de qualité et aux certifications pour l’exportation. Ces thématiques trouvent leur prolongement dans la masterclass sur le “Rôle de la marque dans la production et dans la distribution”, sera présentée par M. Kabadi et l’OMPIC, qui souligne l’importance stratégique du développement de la marque pour se différencier et créer de la valeur sur la scène

internationale. Une marque forte est essentielle pour rétablir la confiance des consommateurs qui s’interrogent sur la qualité des produits industriels. Cette quête de confiance est au cœur de la conférence sur la “Transparence & traçabilité : réguler pour l’avenir”. Des technologies numériques comme la blockchain sont désormais utilisées pour assurer un suivi complet des produits “de la ferme à la table”, garantissant ainsi la sécurité et l’authenticité des aliments. Des logiciels spécialisés comme SAP Business One permettent de gérer des défis complexes tels que la traçabilité des lots et le contrôle des stocks périssables, assurant un suivi en temps réel des matières premières au produit fini. L’ensemble de ces sessions démontre que l’innovation est un outil au service d’une





stratégie commerciale ciblée, de la création de produits adaptés à la construction d'une marque forte.

LE MAROC, UN HUB STRATÉGIQUE POUR L'AGROALIMENTAIRE AFRICAIN

Le SIEMA 2025 capitalise pleinement sur la position géostratégique du Maroc, qui se présente comme une passerelle entre l'Afrique et l'Europe. En tant que plateforme B2B, le salon offre un cadre structuré et ciblé pour les exposants souhaitant nouer des "partenariats solides" et accéder directement aux marchés clés d'Afrique et de la région MENA. Les rencontres

d'affaires qualifiées, une des promesses de l'événement, permettent de transformer les opportunités en résultats concrets, comme en témoignent les succès d'entreprises à l'international.

Le salon met également en lumière le rôle croissant des startups agritech dans la transformation du secteur, une thématique abordée lors du "Talk innovation : Startup Agritech". L'exemple de la startup marocaine YoLa Fresh est particulièrement pertinent. Ayant récemment levé 7 millions de dollars, cette entreprise a pour objectif de numériser la chaîne d'approvisionnement agricole en connectant directement les petits agriculteurs avec les détaillants,

réduisant ainsi le gaspillage alimentaire et augmentant les profits. Cette success story reflète un écosystème d'innovation en pleine structuration. Elle démontre une convergence des efforts d'innovation, non seulement au niveau des grands équipementiers et de la production industrielle, mais aussi de la chaîne de valeur agricole, directement "de la ferme à l'assiette."

Le SIEMA 2025 s'inscrit dans la continuité de la stratégie nationale de dynamisation des exportations et de valorisation du "Made in Morocco" sur la scène internationale. La participation du Royaume à de grands salons mondiaux, tels que le SIAL à Montréal, confirme



que les salons professionnels sont des outils essentiels pour renforcer la visibilité des produits marocains et nouer des partenariats stratégiques.

L'USINE DU FUTUR: NUMÉRISATION, AUTOMATISATION ET INTELLIGENCE

Le programme des conférences du SIEMA 2025 sert de véritable boussole pour comprendre les dynamiques technologiques qui animent l'industrie. Les thèmes abordés reflètent un passage de la simple mécanisation à

une intégration profonde du numérique et de l'intelligence dans les processus de production. L'intelligence artificielle est une des thématiques phares du salon, avec une masterclass dédiée à son application pour "optimiser la production, réduire les pertes, booster la performance". Animée par Mouhsine Lakhdissi, un expert en transformation digitale et co-fondateur d'AI CRAFTERS, cette session met en lumière comment l'IA est passée du statut de concept abstrait à celui d'outil stratégique concret pour l'industrie. Des plateformes d'analytique combinant l'IA

et le big data permettent déjà de prédire les pannes des machines, réduisant ainsi les arrêts de production coûteux et améliorant la rentabilité. Cette approche, directement applicable à l'agroalimentaire, montre comment l'IA peut transformer radicalement l'efficacité opérationnelle et la gestion des ressources.

Les discussions sur les "usines intelligentes" et "l'automatisation intelligente" démontrent une volonté d'explorer la connectivité et la performance pour réinventer les lignes de production. L'intervention du Pr.



Omar TANANE, directeur d'un centre d'appui à l'innovation technologique, illustre la capacité du Maroc à développer des solutions d'automatisation adaptées aux besoins de l'industrie. Cette évolution est un reflet de tendances plus larges au Maroc, où l'industrialisation s'accélère par l'automatisation. Bien que dans un secteur différent, la capacité de l'usine Stellantis de Kénitra à produire en interne des véhicules à guidage automatique (AGV) illustre parfaitement l'expertise locale en matière d'automatisation avancée. Cette analogie

démontre que les compétences pour intégrer ces technologies existent déjà sur le territoire et peuvent être adaptées au secteur agroalimentaire pour en accroître la productivité et la compétitivité.

Le programme des conférences est un témoignage de la profondeur et de la pertinence des thèmes abordés, montrant que le SIEMA est une plateforme de réflexion stratégique pour les décideurs.

LA DURABILITÉ AU CŒUR DE LA PRODUCTION ET DE L'EMBALLAGE

Au-delà de l'optimisation des processus, le SIEMA 2025 met en lumière les impératifs de durabilité, qui sont devenus des leviers de compétitivité majeurs. La table ronde sur le "packaging circulaire : innover pour durer" est un reflet de cette nouvelle ère. L'innovation en emballage représente un enjeu stratégique de responsabilité d'entreprise. Les solutions présentées incluent le passage des emballages rigides aux emballages souples, ce qui peut réduire la quantité de plastique jusqu'à 70%. De plus, l'utilisation de matériaux mono-matériaux (mono-PE, mono-PP) ou compostables est mise en avant pour faciliter le recyclage et réduire l'empreinte carbone et le gaspillage. L'existence de solutions locales, proposées par des entreprises

comme Weepackup Maroc, démontre que le Maroc n'est plus seulement un marché d'importation, mais devient un acteur de la conception durable. La table ronde sur la "Décarbonation & énergies renouvelables : leviers pour des usines à faible impact" souligne l'alignement du secteur avec les priorités nationales du Maroc, notamment la stratégie "Génération Green". L'adoption de ces solutions est un levier pour des "usines à faible impact" et renforce la souveraineté et la sécurité alimentaires en garantissant une meilleure disponibilité en ressources d'eau, cruciale pour l'avenir du pays. La durabilité devient donc un critère de compétitivité pour l'accès aux marchés d'exportation.

Pour les décideurs de l'industrie agroalimentaire, les recommandations sont claires. Il est impératif d'explorer les solutions technologiques présentées, de s'engager activement dans des partenariats stratégiques et de faire de l'éco-responsabilité une pierre angulaire de leur développement. Le SIEMA 2025 n'est pas une simple vitrine technologique, mais le point de départ d'une transformation profonde qui permettra à l'industrie marocaine d'assurer sa souveraineté alimentaire et de s'imposer comme un leader de la production durable et intelligente sur le continent africain.

CRÉMAI 2025 : CATALYSEUR DE L'ÉCOSYSTÈME HORECA 2030

Du 19 au 23 septembre 2025, la ville ocre de Marrakech deviendra l'épicentre des professionnels de l'hôtellerie, de la restauration et des métiers de bouche, grâce à la 11ème édition du Salon CRÉMAI.





HORECA

Le Salon CREMAI 2025, dans sa 11^e édition qui se tiendra du 19 au 23 septembre à Marrakech, est bien plus qu'un simple événement commercial. Il s'affirme comme une plateforme stratégique, un forum d'idées et un accélérateur d'initiatives, directement aligné sur le thème central de son édition : « L'écosystème HORECA à l'horizon 2030 : Une Vision Royale, un rayonnement continental ». Sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, l'événement illustre l'ambition du Maroc de positionner l'hospitalité et la gastronomie comme des vecteurs de développement durable, d'attractivité territoriale et de rayonnement culturel. Avec une surface d'exposition de 30 000 m², le salon est une véritable vitrine pour plus de 750 marques nationales et internationales, attirant 25 000 professionnels attendus, ce qui témoigne de son envergure.

Au-delà de ses chiffres, le CREMAI 2025 est un prisme à travers lequel l'avenir de l'écosystème HORECA marocain peut être analysé en profondeur. L'événement est conçu pour être un point de convergence où se rencontrent projets à fort impact, innovations de rupture et partenariats stratégiques. Ce rapport explorera comment la vision stratégique du Royaume, son leadership continental et l'adoption de l'innovation transforment un secteur vital de son économie, en utilisant

le salon CREMAI comme fil conducteur de cette analyse.

LA VISION 2030 : BÂTIR L'EXCELLENCE DE L'HOSPITALITÉ MAROCAINE

L'industrie du tourisme est un pilier de l'économie marocaine, employant directement 550 000 personnes, soit 15 % de la population active totale. Après avoir été durement touché par la pandémie, le secteur a enregistré une forte relance et est désormais au centre des objectifs ambitieux fixés par la « Vision 2030 ». Le Maroc ambitionne d'accueillir 26 millions de touristes d'ici 2030, soit le double du chiffre de 2019, et de se positionner parmi les 15 premières destinations touristiques mondiales. Pour atteindre ce but, une enveloppe d'investissements de 8 milliards de dirhams est programmée pour 2025.

La co-organisation de la Coupe du Monde de la FIFA 2030 est identifiée comme une "occasion en or" qui viendra accélérer la dynamique du secteur, déjà enclenchée par la feuille de route touristique de 2023. L'événement devrait générer des flux touristiques majeurs, avec 40 % des retombées projetées étant directement liées au tourisme. Pour s'y préparer, un effort significatif est mis sur les infrastructures, notamment en matière d'hébergement afin de renforcer la capacité d'accueil et

de moderniser l'offre existante. La feuille de route touristique 2023-2026, première étape de cette vision, repose sur une nouvelle logique d'offre axée sur les "expériences" plutôt que sur les destinations traditionnelles, en phase avec les grandes tendances mondiales du tourisme immersif et authentique. Des programmes publics comme « Go Siyaha » et « Cap Hospitality » ont été lancés pour soutenir les entreprises et moderniser



HORECA

l'offre d'hébergement, le programme « Cap Hospitality » ciblant la rénovation de 15 000 chambres. L'ambition affichée de doubler le nombre de touristes à l'horizon 2030 est un objectif de volume. Cependant, la nature des investissements planifiés et des initiatives en cours révèle une stratégie axée sur la création de valeur et l'élévation de la qualité. Le plan d'investissement de 8 milliards de dirhams pour 2025 se concentre sur des



HORECA

projets de modernisation et sur l'attraction de marques hôtelières prestigieuses telles que le Waldorf Astoria ou Hilton. Parallèlement, le développement de l'hôtellerie de plein air et du « glamping » est une réponse à une demande internationale en croissance rapide pour des séjours expérientiels et de nature, un segment de marché au panier moyen plus élevé. Ces initiatives ciblent une clientèle à plus fort pouvoir d'achat. Par conséquent, l'analyse des mesures en cours suggère que la stratégie ne se limite pas à doubler les arrivées, mais à augmenter également le revenu moyen par touriste, positionnant ainsi le Maroc comme une destination de qualité et non de tourisme de masse.

L'ambition du Maroc de se hisser au rang des grandes destinations mondiales est confrontée à l'ampleur du secteur informel. Alors que le pays déploie des stratégies étatiques sophistiquées pour le secteur formel, une part significative des activités de restauration et d'hôtellerie opère en dehors du cadre réglementaire. Ce phénomène, révélé au grand jour par la pandémie de COVID-19, crée une concurrence déloyale pour les entreprises formelles, entraînant des pertes fiscales importantes et une dégradation potentielle de la qualité des services. La ministre du Tourisme, Fatima-Zahra Ammor, a reconnu ce problème,

soulignant la nécessité de faciliter la régularisation des métiers touristiques.

La ministre de l'Économie, Nadia Fettah Alaoui, a également mis en garde contre les dérives de certains opérateurs et appelé à une synergie renforcée entre les administrations pour formaliser le secteur. Les solutions envisagées incluent le durcissement de la réglementation, comme la loi 18-14 pour la location saisonnière via des plateformes comme Airbnb, et l'incitation à la formalisation via des réformes fiscales et de protection sociale. La concrétisation de la Vision 2030 dépendra de la capacité du pays à résoudre ce problème et à intégrer ces acteurs dans le tissu économique formel pour garantir la pérennité et la qualité de l'offre touristique nationale.

LE CREMAI 2025: UN CARREFOUR D'INNOVATION ET D'EXCELLENCE

Le salon est structuré autour de pavillons qui agissent comme des incubateurs d'idées et de solutions, incarnant les tendances qui façonneront le secteur à l'horizon 2030. Sur deux hectares d'exposition, il se structure en pavillons thématiques qui agissent comme de véritables vitrines sectorielles, incarnant les tendances de rupture qui façonneront l'industrie à l'horizon 2030. Le hall dynamique regroupe les grands



acteurs de l'agroalimentaire, de l'équipement, des technologies et du mobilier, offrant une immersion complète dans le futur du secteur.

Au cœur de cette transformation, on trouve le pavillon Green Hospitality, qui se positionne comme le fer de lance de la transition écologique. Cet espace met en lumière les solutions écoresponsables et les technologies durables, soulignant l'engagement de l'industrie envers les pratiques d'économie circulaire et la durabilité, un impératif pour l'avenir du tourisme marocain.



Parallèlement, l'authenticité est célébrée avec l'espace Made in Morocco & Terroirs. Ce pavillon valorise l'excellence marocaine en matière de produits agroalimentaires et d'artisanat, mettant en avant les coopératives et les traditions régionales. Il répond à une demande croissante des voyageurs pour un tourisme plus expérientiel et enraciné dans l'héritage culturel du pays. Enfin, le pavillon Food Tech & Startups agit comme un véritable laboratoire d'innovation. Il met en avant les startups les plus prometteuses, qui déploient

des concepts de pointe allant de l'intelligence artificielle en cuisine à la robotique et aux solutions de packaging durable. La présence de solutions locales comme LaCaisse.ma et de startups marocaines telles qu'AgroConform illustre parfaitement la dynamique d'intégration technologique propre au Royaume. La juxtaposition des pavillons "Made in Morocco" et "Food Tech" n'est pas fortuite. Elle met en évidence une stratégie qui cherche à moderniser le secteur sans perdre son identité culturelle. L'objectif n'est pas

d'importer des technologies sans discernement, mais de les utiliser pour sublimer l'héritage culinaire marocain. Par exemple, un outil de gestion des stocks numérisé peut être utilisé pour optimiser l'approvisionnement en produits du terroir provenant de coopératives locales, assurant ainsi traçabilité et efficacité. Cette approche hybride allie l'efficacité de la « restauration 4.0 » à l'authenticité des traditions culinaires, répondant ainsi directement aux attentes du nouveau marché touristique. Le « Carrefour des Chefs » est la signature du CREMAI, accueillant

un ensemble de 14 compétitions conçues pour révéler les talents et promouvoir le savoir-faire marocain sur la scène internationale. Le programme met en avant deux grandes compétitions internationales : la Coupe d'Afrique de la Boulangerie (créée en 2013) et la Coupe d'Afrique & Moyen-Orient des Cheffes. Ces événements offrent une plateforme aux professionnels du continent pour célébrer l'excellence culinaire et le talent féminin.

Parallèlement aux compétitions internationales, des concours nationaux comme le TOC Maroc (sélection pour le Bocuse d'Or et la Coupe du Monde de Pâtisserie) et les trophées pour les meilleurs apprentis (trophées Houssine El Houari et Gabriel Paillason) soulignent l'importance accordée à la formation de la nouvelle génération. Ces événements ne sont pas de simples démonstrations de compétences ; ils servent de "leviers de détection des talents" et d'instruments de développement du capital humain. La présence d'un "incubateur de talents" via la plateforme CREMAI Connect et d'un espace dédié aux influenceurs ("Influencer's Corner") montre que le salon se positionne comme un acteur de la chaîne de valeur du capital humain, allant de la formation à la mise en réseau et à l'accès à l'emploi.

LE MAROC, UN HUB POUR L'AFRIQUE

La « vocation continentale » du CREMAI n'est pas un concept isolé, mais s'inscrit dans une stratégie plus large de leadership et de coopération Sud-Sud du Royaume. Le Maroc est déjà reconnu comme un leader économique en Afrique, la solidité de ses grandes entreprises cotées le confirmant. Cette position de force, alliée à la vision royale d'une Afrique forte et souveraine, crée un environnement propice à l'expansion des acteurs marocains sur le continent. L'expansion du Groupe Rahal, organisateur du CREMAI, au Sénégal est un exemple concret de cette dynamique. L'entreprise, qui est l'un des leaders de la restauration au Maroc, envisage de s'implanter à Dakar d'ici 2025. Son PDG, Kamal Rahal Essoulami, a explicité l'ambition du groupe de "contribuer, partager son savoir-faire pour le bien de son continent" et de créer de la richesse locale à travers la création jusqu'à 5 000 emplois au Sénégal et d'installer des unités de production pour transformer les produits locaux qui sont sous-exploités. Des illustrations de la stratégie de « soft power » du Maroc en Afrique. En exportant son expertise en matière d'hospitalité et de gastronomie, le Royaume renforce ses liens économiques au-delà du commerce

traditionnel. Le fait de "partager le savoir-faire" et de valoriser les "marques africaines" positionne le Maroc non pas comme un simple acteur économique, mais comme un partenaire solidaire qui contribue au développement des autres nations africaines, en droite ligne de la vision royale pour une Afrique solidaire.

Le CREMAI est un pont pour les échanges Sud-Sud et positionner le Maroc comme un "hub régional de référence" dans le domaine de l'hospitalité et des arts culinaires. La présence de délégations étrangères, comme celle de la Côte d'Ivoire, montre l'attrait et la pertinence du salon en tant que plateforme de dialogue et de partenariat. L'invité d'honneur, l'Arabie Saoudite, souligne également l'élargissement de cette influence au-delà du continent africain vers le Moyen-Orient.

Le CREMAI 2025 s'érige donc comme un point névralgique pour l'écosystème HORECA marocain. Il s'agit du reflet et de l'accélérateur d'une stratégie nationale cohérente, articulée autour de la Vision Royale. Cette vision ambitieuse vise à transformer le Maroc en une destination d'excellence et un leader de l'hospitalité en Afrique à l'horizon 2030. Le salon concrétise cette ambition en valorisant le patrimoine, en détectant et en formant les talents, en stimulant l'innovation technologique et en renforçant les partenariats continentaux.



**AGRO EXPORT
DAY 2025**

Des filières de qualité,
des exportations responsables !



fenagri

الجمعية الوطنية للصناعات الغذائية
JASSADJA K.A.S. | 05622101110 | 2004
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**

POUR LA TRANSITION VERTE DES SECTEURS AGRICOLES ET AGRO-INDUSTRIELS



<http://www.creditagricole.ma/fr/programme-istidama>



CREDIT
AGRICOLE
DU MAROC

@ www.creditagricole.ma
f CreditAgricoleduMaroc
© creditagricolemaroc
in credit-agricole-du-maroc