

# EXAMEN DES OUTILS D INTEGRATION DANS LA FILIERE CEREALIERE

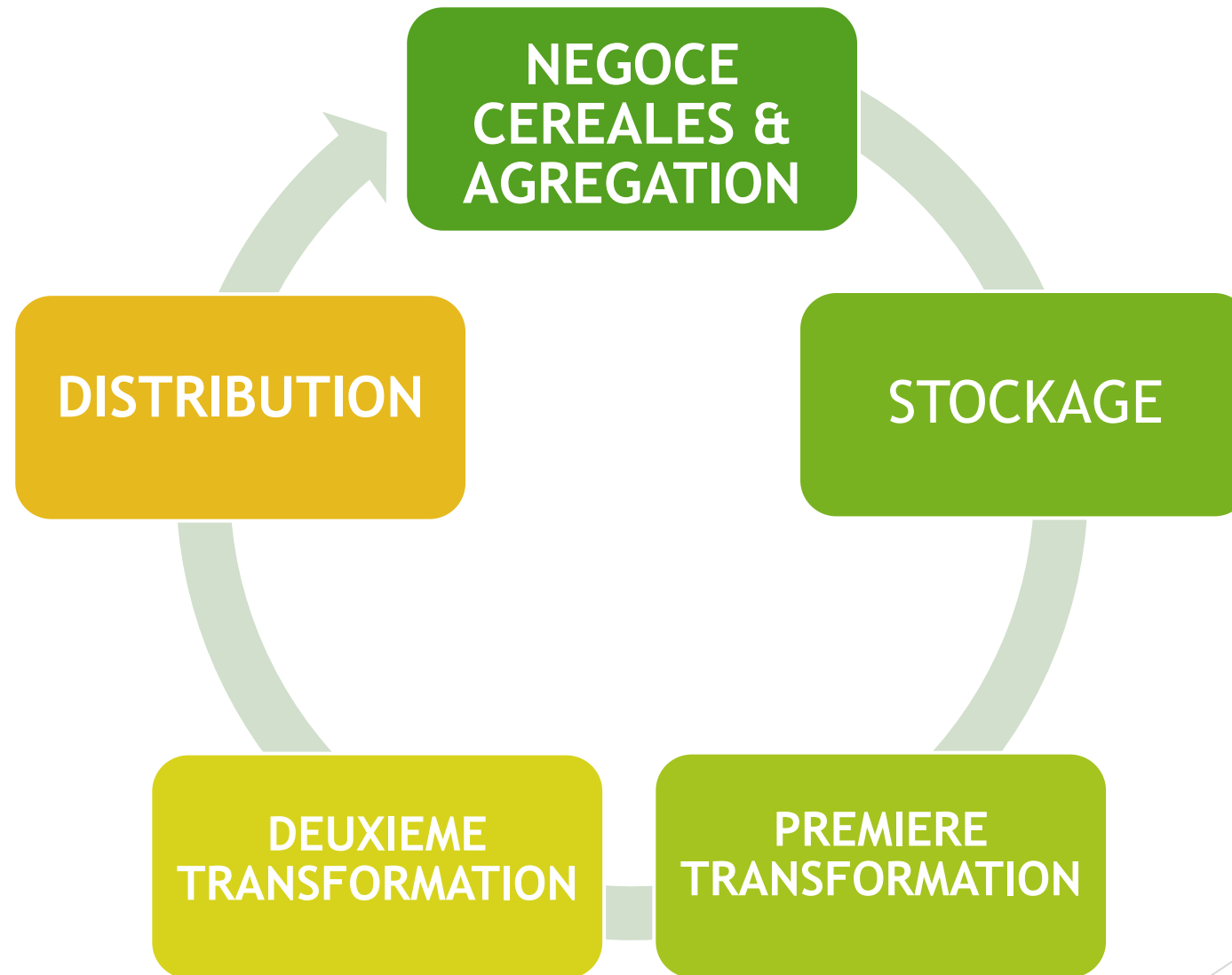


SALON INTERNATIONAL DES INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES



Fédération Nationale  
de la Minoterie

# INTEGRATION SECTEUR DE LA MEUNERIE



# POURQUOI LE NEGOCE DES CEREALES ?

- ▶ Garantir l'approvisionnement des unités industrielles en quantités et en qualité
- ▶ Négocier par le levier quantitatif de meilleures conditions tarifaires
- ▶ Suivre et maîtriser les aléas du marché International :
  - ▶ Analyse des fluctuations des cours mondiaux de MP afin de prendre la bonne décision au bon moment
  - ▶ Mise en place d'instruments de couvertures de changes
  - ▶ Optimisation des charges financières par le biais des modes de financement les plus adéquats
- ▶ Plusieurs expériences peuvent être citées à titre d'exemple Le Groupe IZDA, Gromic, Zine Céréales, Dalia, Nador Céréales, Souss Céréales, Abda Céréales, Maxigrain.....

# POURQUOI L'AGREGATION ?

- ▶ Accompagner l'agriculteur marocain sur toutes les étapes « du choix de la semence à la récolte »
- ▶ Agrandir les superficies cultivées pour une meilleure homogénéité du blé et un meilleur rendement
- ▶ Améliorer les revenus et la situation financière de l'agriculteur Marocain
- ▶ Améliorer le rendement à l'hectare par :
  - ▶ Le choix de la semence adaptée au sol et aux conditions climatiques
  - ▶ L'utilisation des engrais et des produits adéquats au bon moment
  - ▶ L'accompagnement de l'agriculteur durant tout le processus pour le former sur les bonnes pratiques
- ▶ Plusieurs expériences peuvent être cités à titre d'exemple Tanmia Filahia, Zine céréales, Maxigrain.....

# POURQUOI LE STOCKAGE ?

- ▶ Garantir la bonne exécution logistique pour toutes les céréales importées
- ▶ Réduire les couts d'exécution des navires (Surestaries et autres) en augmentant les cadences de déchargement
- ▶ Participer activement à la collecte de céréales au niveau national en période de campagne
- ▶ Plusieurs expériences peuvent être cités à titre d'exemple FINALOG du groupe TRIAFORAFRIC, Ceralog Gromic, Maxigrain, Abda et Nador Céréales, Transitique Fes « SOGM », Silo du Maroc « Kraimi », Copragri....

# POURQUOI LA DEUXIEME TRANSFORMATION ?

- ▶ Valoriser les farines et semoules par le biais de leur transformation en pâtes et couscous (diversification de l'offre)
  - ▶ TRIA, ITKANE, DALIA, KAYNA, ATLAS COUSCOUS.....
- ▶ Valoriser les farines par le biais de l'industrie de la biscuiterie,
  - ▶ Groupe FANDY / Best Biscuits Maroc
  - ▶ Groupe ZINE / Biscuiterie Moderne Zine
- ▶ Valoriser les farines et semoules par la mise en place de Boulangeries Industrielles et Semi-Industrielles (valorisation du produit)
  - ▶ CAPHOLDING / Au Four Gourmet

# POURQUOI LA DISTRIBUTION

- ▶ Renforcer la présence de la gamme des produits chez le Retail (Distribution numérique)
- ▶ Promouvoir la marque en réduisant le circuit entre l'industriel et le consommateur
- ▶ Travailler la notoriété de la marque
- ▶ Absorber les produits de toute activité industrielle nouvelle à condition qu'elle soit complémentaire avec les activités existantes
- ▶ La Distribution peut se faire dans le cadre d'une intégration globale comme elle peut se faire dans le cadre d'un partenariat Stratégique
  - ▶ JV entre groupements Industriels
  - ▶ JV entre industriels et Distributeurs
- ▶ Plusieurs expériences peuvent être cités à titre d'exemple CANAL FOOD, LADIS, STOCKPRALIM, DAMANDIS.....