

## Exportations

# Les Russes tendent la main au Maroc

● Les opérateurs russes débarquent au Maroc afin de nouer des partenariats, mais surtout afin d'expliquer aux producteurs et exportateurs nationaux comment réussir sur le marché russe.

« Nous sommes venus au Maroc pour expliquer à nos partenaires locaux comment se positionner sur le marché russe suite à l'embargo des produits occidentaux ». La déclaration est de Mehdi Douss, président de «La Marée», une chaîne de restauration implantée en Russie spécialisée dans les produits de la mer. Accompagné de ses collaborateurs; il multiplie les rencontres avec les hommes d'affaires marocains. C'est dans ce cadre qu'une réunion a eu lieu hier à Casablanca au siège de la Fédération nationale des in-

dustries de transformation et de valorisation des produits de la pêche (FENIP). Aux membres de la FENIP, mais aussi de l'Association marocaine des exportateurs, l'opérateur russe d'origine franco-tunisienne a déclaré «que le Maroc a la possibilité d'exporter 10 fois plus vers la Russie qu'il ne le faisait auparavant». Plus important encore, dit-il, les services russes sont d'accord «pour assouplir et de simplifier les procédures d'accès comme celles liées à l'aspect phytosanitaire». Il suffit juste que l'Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires

(ONSSA) certifie les produits marocains pour qu'ils soient admis sur le marché russe sans trop de contraintes. Le Maroc, à en croire les partenaires russes, jouit d'une bonne image auprès des opérateurs de ce marché de 140 millions de consommateurs, dont 30 millions de musulmans intéressés par les produits «halal»

### Préalables

En plus des agrumes, des produits aquatiques, les exportateurs nationaux peuvent désormais explorer d'autres niches. «Le Maroc peut désormais ex-

porter du foie gras par exemple et plusieurs sortes de viandes comme la volaille», conseille le président de «La Marée», en fin connaisseur du marché russe. Autre conseil de taille fourni par Mehdi Douss : «Il faut que l'ensemble des acteurs parviennent à créer les conditions adéquates pour favoriser les échanges avec la Russie». Autrement dit, pouvoirs publics et opérateurs privés sont invités à surmonter les défis logistiques, phytosanitaires, mais surtout de la qualité. «Si la qualité des produits marocains est avérée, ils pourront s'imposer en Russie, même après la fin de l'embargo», conclut le business man.

PAR **OUMAR BALDÉ**  
o.balde@leseco.ma