

ANALYSE

Exportations vers la Russie

Le Maroc cherche son positionnement

• Multiplication d'opérations séduction des opérateurs marocains

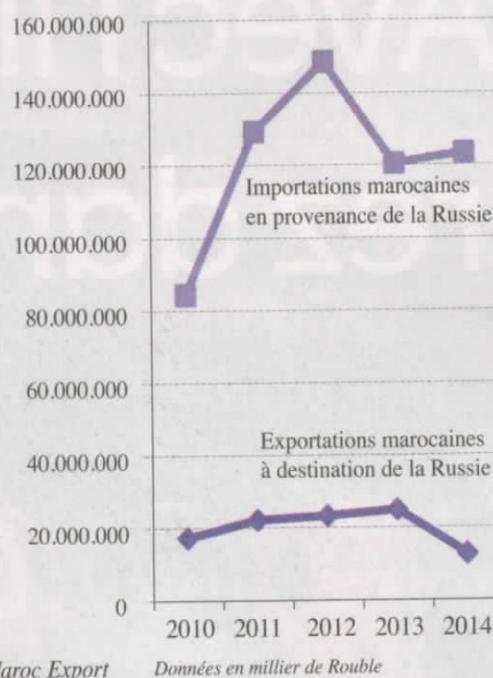
• Belles opportunités pour les produits de la mer, principalement le pélagique

LA 2e édition de l'opération BtoC (Business to Consumer) de référencement de produits marocains des secteurs du textile de maison, de l'agroalimentaire (produits frais, transformés et produits de la mer) à Moscou (Russie) s'est achevée le 20 novembre 2015. En revanche, les opérations de promotion, menées à l'initiative de Maroc Export, continuent. L'ambition de l'établissement de Zahra Maâfiri pour ce marché est de faire découvrir les produits marocains directement aux consommateurs russes. D'où d'ailleurs ses multiples accords avec de prestigieuses chaînes de la grande distribution (X5, Galerie Modny Season, le marché Dorogomilovo, Globus Gourmet et Bahetle). Grâce à ces partenariats, plus de 200 produits marocains ont été référencés. Y figurent les fruits frais, agrumes, raisin, légumes frais (tomates, poivrons, brocolis, courgettes, aubergines), salades, fines herbes et menthe, poisson frais de pêche sauvage, huîtres et fruits de mer... Notons que le Maroc est le premier fournisseur d'agrumes sur le marché russe. Les tomates du Royaume sont également de plus en plus visibles dans les supermar-



Le volume des échanges commerciaux entre le Maroc et la Russie a enregistré un bond de l'ordre de 40%, en s'établissant à plus de 2,2 milliards de dollars en 2014. Le Maroc est le 1er partenaire commercial de la Russie en Afrique et dans le monde arabe. La Russie est le 8e partenaire commercial du Maroc

Volume des échanges



Source : Maroc Export

Données en millier de Ruble

chés russes, de même que les jus et les huiles, notamment l'huile d'argan dont la demande ne cesse de croître sur le marché russe, aussi bien au niveau des consommateurs individuels que des entreprises cosmétiques.

Dans sa conquête du marché russe, le Maroc possède un grand nombre d'atouts, notamment en ce qui concerne la qualité de ses produits agricoles ou halieutiques. Ainsi, le marché russe des poissons et produits de la mer offre un potentiel de développement très significatif avec 150

millions de consommateurs. D'après Maroc Export, les importations russes des produits de la mer ces dernières années étaient de l'ordre de 850 à 900 mille tonnes. Dans ce secteur, il y a plusieurs opportunités pour développer les exportations des produits spécifiques, notamment le poisson pélagique congelé, soulignent les responsables de Maroc Export. Pour eux, ce type de poissons pélagiques est souvent utilisé en Russie pour des transformations ultérieures— conserves, fumage, conservations. Les prises locales de ce type de poissons sont très faibles donc

quereaux avec une croissance de 64% en 2014. Par ailleurs, les exportations de l'Islande qui était le premier fournisseur de maquereaux ces dernières années en Russie ont été bannies en juillet 2015, ce qui ouvre de nouvelles opportunités aux exportations marocaines. Les conservateurs russes citent la qualité de la transformation comme la découpe de la queue, le processus de surgélation, comme le deuxième déterminant de la décision d'achat après le prix. En fait, le Maroc a enregistré une évolution de 64,24% en 2014, en termes d'exportation de maquereaux surgelés vers la Russie par rapport à l'année 2012. Le Maroc pourrait se développer également sur l'exportation des huîtres. Une opportunité saisie jusqu'ici par la Tunisie et la Nouvelle Zélande, ou encore d'autres fournisseurs européens qui entrent leur produit de façon détournée via la Biélorussie. «Il y a une opportunité sur le marché russe pour de nouveaux fournisseurs d'huîtres parmi lesquels des exportateurs marocains», affirme Petrov Guéarguy, vice-président de la Chambre de commerce de Moscou. Ce dernier appelle à lever certains verrous sanitaires de la part des Russes. Même tonalité auprès des responsables marocains pour qui les fournisseurs qui exploitent déjà les opportunités de l'industrie de la transformation auront des opportunités encore plus signi-

Agroalimentaire et textile aussi...

LE secteur agroalimentaire peut bénéficier également de nombre d'opportunités à l'export. Déjà, plus de 200 produits marocains (tomates, agrumes, fraises...) ont tracé leur route vers les assiettes russes. Ici, la grande distribution dicte sa politique générale de prix, et de gamme de produits en matière d'approvisionnement à un grand nombre de fournisseurs. Ces derniers doivent pouvoir livrer à cette grande distribution le même produit en tout point géographique de la Russie. Il leur est donc souvent plus facile de passer par des entrepôts de distribution qui eux-mêmes peuvent livrer toute la Russie. En fait, les réseaux de distribution hypermarchés, supermarchés s'approvisionnent tous soit en direct chez le producteur lorsqu'il s'agit de gros volumes d'achat, soit chez les importateurs/distributeurs spécialisés ou multi secteurs. D'autres opportunités existent dans les secteurs du textile, l'habillement, la mode, l'ameublement et la décoration. □

l'industrie russe de la conserve dépend lourdement de ces importations. La tendance vers les produits alimentaires moins chers va accroître le volume du poisson en conserve consommé en Russie dans les prochaines années ce qui augmentera la demande en poisson congelé destiné à l'industrie de la conserve. Actuellement le Maroc est le premier exportateur de sardines congelées et de sardinelles vers la Russie avec une croissance de 48% en 2014 et il est le 6e exportateur de ma-

ficatives dans ce secteur. La concurrence avec les fabricants russes de conserve est très forte. Toutefois, la très forte sensibilité au prix et la disponibilité de fournisseurs à très bas coûts rendent très difficile l'entrée de sociétés marocaines sur ce segment de marché. □

Youness SAAD ALAMI

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com