

## «Le vignoble marocain nous intéresse»

● Les opérateurs du Languedoc-Roussillon, grande région agricole de France, sont décidés à profiter du potentiel d'offre le royaume dans ce domaine. Vin, céréales, agro-industrie... les pistes sont nombreuses selon Laurent Panayoty, directeur de la communication de la région Languedoc-Roussillon.

### INTERVIEW

**Laurent Panayoty,**  
Coordinateur et directeur  
de la Communication de la  
Région Languedoc-Roussillon  
(France).



**Les ÉCO : Le Languedoc-Roussillon est une région importante, économiquement parlant, qui se prépare à fusionner avec celle des Midi-Pyrénées en janvier 2016. Quelles clés de lecture en tirer au Maroc où le chantier de la régionalisation avancée est amorcé ?**

**Laurent Panayoty :** Pour Sud de France Développement, sème rattaché au Conseil régional, le dispositif d'accompagnement des entreprises tel que nous le déployons depuis maintenant dix années est transposable dans la grande région. Le but est de mettre en relation ces opérateurs avec des acheteurs et prospects et de promouvoir le Languedoc-Roussillon. S'agissant de nos ou-

l'agroalimentaire qui domine en termes de poids économique, d'exportations. Par exemple, en viticulture, nous en sommes aujourd'hui à près de 13,5 millions d'hectolitres et nous en récupérons environ 2,5 millions avec la fusion des régions pour devenir, avec plus de 15 millions d'hectolitres, le plus grand vignoble du monde d'un seul tenant. C'est un tiers de la production française de vin et léquivalent réuni du Chili et des États-Unis. Pour ce qui est de l'agro solide, nous allons récupérer des choses merveilleuses comme le foie gras, tout le volet céréali-

er qui est intéressant, notamment via le Maroc, la production des fromages (notamment le roquefort). Nous deviendrons donc les n°1 de l'agroalimentaire. Notre dada, jusqu'à présent, consistait à travailler sur l'art de vivre. La région, nous la «vendons» à travers le monde via la marque «Art de vivre Sud de France», alliance entre les vins, les produits de l'agroalimentaire et ceux du bien-être. Notez que sur le tourisme, nous sommes la pre-

mière destination thermale de France. Les Midi-Pyrénées se battent aussi sur le créneau du thermalisme, ce qui ouvre les voies d'un réel leadership. Dans certaines régions de France, les fusions s'annoncent certes difficiles car les économies sont basées sur des secteurs complètement antagonistes, parfois. Cette réorganisation administrative est historiquement fondée et économiquement pertinente.

**Pourquoi la région s'est-elle, jusque-là, davantage concentrée sur la promotion des énergies renouvelables ?**

Sud de France Développement répond à la demande des entreprises. Celles se positionnant sur le marché marocain, et qui étaient nombreuses, venaient jusqu'à présent essentiellement du pôle «Eau» (Svelia, BRL), du transport et de la logistique et des énergies renouvelables. Notre philosophie est simple: au lieu d'assurer un ou deux salons par an seulement et de repartir en Languedoc-Roussillon, qui est une démarche ayant montré ses limites, l'idée est venue d'installer une Maison de la région à Casablanca. Il s'agit d'une antenne permanente dont le rôle est de fidéliser les acteurs marocains, notamment étatiques, via les ministères, d'avoir une visibilité sur les appels d'offres et d'y positionner des entreprises régionales. Ce sont ces trois secteurs qui ont clairement manifesté leur désir d'être assistés sur le marché marocain; c'est pourquoi nous avons fait un focus dessus. Par ailleurs, nous n'avons pas non plus des ressources nous permettant de mobiliser dix ou quinze personnes au Maroc. Aujourd'hui, nous avons trois ressources concentrées sur ces trois secteurs, notamment dans la maison de Casablanca. Néanmoins, petit à petit, nous nous ouvrons à l'agroalimentaire, d'où la rencontre tenue récemment à Montpellier entre les opérateurs de la région et les responsables de la Maison

Maroc, pour s'enquérir des secteurs intéressés par le Maroc. Nous travaillons également sur le vin. À ce sujet, il faut savoir que l'INRA a travaillé avec d'autres chercheurs sur un vin, non pas désalcoolisé, mais 100% sans alcool destiné au marché marocain, car nous savons qu'au Maroc, il y a un boom des vins 0%. Nous œuvrons aujourd'hui pour ramener ces opérateurs du Languedoc-Roussillon sur le marché marocain au niveau des vins car nous y croyons. Les opérateurs ont la possibilité de placer une ressource au niveau de la Maison du Languedoc-Roussillon à Casablanca pour faire leurs armes sur le marché avant d'initier une installation en bonne et due forme.

**Vous misez beaucoup sur le vin. Nous avons vu, sur le marché marocain, une connexion d'affaires intéressante qui s'est opérée via l'entrée du célèbre groupe Castel dans le tour de table du groupe Zniber...**

Jusqu'ici, et pendant longtemps, sur le marché marocain de la viticulture, nous nous sommes très souvent heurtés aux Celliers de Meknès qui verrouillaient le marché. Aujourd'hui, néanmoins, ce marché est en train de s'ouvrir à condition d'innover. Par exemple, nous avons approché dix grands restaurants sur Casablanca pour voir quels étaient leurs besoins. Lors du dernier forum international d'affaires des vins du Sud de France, nous avons invité deux acheteurs marocains basés à Casablanca avec lesquels le contact a été concluant et qui ont travaillé sur l'importation de plusieurs conteneurs.

**Et dans le sens inverse...**

Sur ce volet, c'est une autre structure nommée «Invest Sud de France» qui intervient pour capter les investissements marocains. Simplement, ce que je peux dire, c'est que le Languedoc-Roussillon fait partie des cinq régions françaises à avoir installé des parcs d'activités économiques destinés aux industriels étrangers désireux de s'y implanter. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR  
**MERIEU ALLAM**  
m.allam@leseco.ma

**«Après la fusion avec les Midi-Pyrénées, nous deviendrons les n°1 de l'agroalimentaire en France».**

tils, nous n'avons aucun souci pour les déployer à l'échelle de la grande région. Nous voyons cela d'un bon œil car, d'une part, nous sommes prêts, mais aussi car il y a une vraie complémentarité entre les régions, notamment dans l'agroalimentaire. Sur ce segment, ce serait un euphémisme que de soutenir que la fusion va bien prendre. Il est bien connu qu'en Languedoc-Roussillon, c'est