PAR HAYAT GHARBAOUI > @ HayatGharb

Les nouveaux barons de la farine

Le secteur de la minoterie vit depuis 2009 au rythme des transformations et des changements d'actionnariat. Le règne des grandes familles minotières prend fin pour laisser place à de nouveaux investisseurs, sous l'impulsion discrète du Plan Maroc Vert.

'est la fin d'une époque. La vente du groupe Tria, créé par la famille Jamaleddine il y a 40 ans, secoue en silence la profession. Si les opérateurs du secteur ne manifestent pas leur désarroi, il n'en demeure pas moins que la saga des grandes familles de minotiers semble définitivement terminée.

Il faut dire que les actionnaires du groupe Tria cherchaient un repreneur depuis quelques années déjà. Il y a trois ans, lors d'une de ses rares sorties médiatiques, Mohamed Jamaleddine, patron de ce fleuron industriel, déclarait à un média national que "le groupe réfléchit à sa pérennité à travers son organisation, sa diversification et son développement. Tria reste ouvert à toutes les possibilités. Son développement peut se faire en interne comme en externe". Le choix se porte donc sur la seconde option. Celle-ci se traduit par la vente de quelques minoteries du groupe, notamment l'unité de semoulerie Epidor, rachetée en 2013 par le groupe Zine pour un montant de 90 millions de dirhams. Mais il a fallu attendre début 2016 pour que la famille Jamaleddine annonce la conclusion de la prise de contrôle de son groupe par un autre opérateur du marché, Forafric. Ce dernier, plus connu pour ses marques Maymouna et Ambre, opère

sur le marché marocain depuis les années 1940. En 2014, la totalité des entreprises du groupe Forafric est cédée à des institutionnels: le fonds d'investissements YCAP et un fonds souverain gabonais, FGIS. Deux fonds qui ont pour ambition de créer un champion africain de la minoterie et de ses dérivés (pâtes, semoule, etc.).

L'institutionnalisation en marche

Le rachat de Tria entre d'ailleurs dans cette même stratégie. Le communiqué publié par le groupe en marge de l'annonce confirme cette tendance, sans préciser les contours opérationnels de ce regroupement. Contacté par *TelQuel*, Forafric affirme à travers sa responsable de



30 TELQUEL N°701 DU 22 AU 28 JANVIER 2

communication "qu'aucune fusion n'est prévue (entre Forafric et Tria, ndlr), mais plutôt un renforcement de chacune des marques dans son métier et la mise en œuvre de synergies et complémentarités: stockage en silos, production de couscous et pâtes, distribution, ressources humaines...". La vente, qui s'est déroulée sous le conseil juridique du cabinet Norton Rose Fulbright, donne naissance à un géant qui pèse plus deux milliards de dirhams de chiffre d'affaires, consolidé avec des projets d'investissements orientés essentiellement vers l'Afrique subsaharienne, où il envisage l'établissement de plateformes de distribution et de partenariats locaux.

Cette opération met par ailleurs en lumière la profonde mutation que connaît le secteur de la minoterie: le profil des industriels passe rapidement du familial à l'institutionnel. "Nous assistons à une véritable institutionnalisation d'un secteur longtemps dominé par des familles", confie un opérateur. Une tendance

imposée par les impératifs du marché, dans un contexte national où la compétition est de plus en plus rude.

Un secteur désorganisé

Pour un professionnel, le secteur fait face, depuis plus d'une dizaine d'années, à plusieurs problèmes. "L'atomisation du secteur, la surcapacité, la libéralisation inachevée et l'absence de visibilité sont autant de facteurs qui ne rendent pas les choses faciles aux opérateurs", résume ce professionnel.

Selon les statistiques de l'Office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses (ONICL), le secteur compte 164 unités en activité et tourne à environ 54% de sa capacité de production installée. Cette atomisation et cette surcapacité seraient l'héritage —empoisonné- d'une époque où le secteur était encore aidé par l'Etat, et où les opérateurs investissaient en masse sans se soucier de la demande. "Le secteur souffre toujours d'une offre anormalement abondante par rapport à la de-

mande, générant un déséquilibre sur le marché", nous explique Jamal Lasseq, directeur général du pôle minoterie de Fandy, groupe appartenant à El Hachmi Boutgueray, également à la tête du holding Anouar Invest. Et de poursuivre: "La situation actuelle crée une déconnexion du marché de la farine par rapport au marché des céréales, qui suit les

DES DISTRIBUTEURS DEVENUS INDUSTRIELS

es points communs entre El Hachmi Boutgueray, patron de Fandy Copragri, et Noureddine Zine, PDG de Zine Développement, sont nombreux. Tous deux sont des self-mademen partis de rien, qui ont pourtant bâti des empires industriels. Avant de se lancer dans le secteur de l'agroindustrie, ils l'ont côtoyé de près en leur qualité de distributeurs. C'est d'ailleurs ce qui fait la force de leurs groupes respectifs. El Hachmi Boutqueray a fait fortune dans l'importation et la distribution de biscuits et autres produits alimentaires. Avant de se lancer dans l'industrie, il fait du



El Hachmi Boutgueray



Noureddine Zine

rachat d'entreprises en difficulté son cheval de bataille. Puis de l'importation il passe rapidement à la production. Il voit plus grand et décide ensuite de mettre en place un groupe intégré. En 2009, c'est chose faite avec le rachat de Fandy Copragri. Depuis, son groupe ne cesse de s'agrandir en investissant dans de nouvelles unités. De son côté, Noureddine Zine se lance dans le négoce de sucre à l'âge de 19 ans. En 2002, soit treize ans après, il décide de structurer son activité en créant une société de transport et de distribution, qui se développe désormais autour de trois filiales: Free Food, Jamadis et Mouna Food. C'est en 2009 également que Zine prend la décision de mettre un pied dans le secteur de la minoterie, en rachetant une unité existante d'une capacité de 200 tonnes/ jour. Son groupe investit un peu plus de 240MDH. En 2013, place à de nouveaux investissements: Zine Développement rachète le Complexe alimentaire Anfa pour couscous et pâtes de la marque Sania pour un montant de 45MDH.

