

TOURiSME news

FNIH

le branle-bas
de combat

**OFPPT
&
FNT**

un partenariat
gagnant

2M

fête ses 20 ans
d'anniversaire

TATA

un avenir très prometteur

TOURISME news
N°29 Avril/Mai 2009
Prix Maroc : 15 Dh



Leave the rest to us



Ramada Les Almohades Casablanca
 Av.Hassan 1^{er} 20 000
 Casablanca - Maroc
 Tél.: 00 212 (5) 22 22 05 05
 Fax : 00 212 (5) 22 26 02 42
casa.almohade@ramadaglobal.com



Ramada Les Almohades Agadir
 Bd 20 Aout 80 000
 Agadir - Maroc
 Tél.: 00 212 (5) 28 84 02 33
 Fax : 00 212 (5) 28 84 01 30
agadir.almohade@ramadaglobal.com



Ramada Les Almohades Tanger
 43, Avenue Mohamed VI 90 000
 Tanger - Maroc
 Tél.: 00 212 (5) 39 94 07 55
 Fax : 00 212 (5) 39 94 63 71
tanger.almohade@ramadaglobal.com



www.ramadahotelsmaroc.com

EDITO

Mohamed RAKIB



ASSISES DU TOURISME DE SAÏDIA

UNE DOUBLE PREMIÈRE

Au cours de cette année 2009, et après Madrid (Fitur), Milan (BIT), Berlin, (ITB), les professionnels marocains se sont retrouvés à Paris au salon "Le Monde à Paris" (MAP). Une édition qui a fait le plein démontrant, s'il en était besoin, que l'activité touristique se porte aussi bien que possible en temps de crise. Les investissements ne sont ni gelés, ni reportés. Dernière opération en date, celle du groupe français d'hôtellerie et de services qui a racheté la participation de 15% du fonds Colony Capital dans le groupe Lucien Barrière pour 153 millions d'euros.

Lors de la dernière édition MAP, les professionnels marocains se sont quittés en se donnant rendez-vous à Saïdia qui abritera les 9^e Assises Internationales du Tourisme. Depuis 8 ans, chaque année, le Maroc organise une grand-messe du tourisme avec comme objectif de faire le point sur les avancées des chantiers de la "Vision 2010". Pour la tenue de ces Assises du Tourisme, c'est Saïdia qui a ravi la vedette. L'édition qui se déroulera dans cette localité revêtira un cachet particulier. Il s'agit d'une double première. C'est la première fois, en effet, qu'une petite ville de la Méditerranée accueillera un événement d'une telle importance. C'est aussi la première station balnéaire du Plan Azur qui ouvrira ses portes. Et même si, l'offre en capacité litière (27.000 lits) ne sera pas au

rendez-vous, cela n'enlève rien à l'importance de l'évènement. En juin seulement 2 hôtels sur les 9 prévus seront opérationnels. Il s'agit de l'hôtel 5* Barcelò Mediterraneo doté de 550 chambres et 64 suites, et de l'hôtel 4* Ibérostar de 484 chambres. Une partie de l'offre résidentielle sera également prête. La station offrira ainsi 4000 lits dès son ouverture. La marina et le golf sont quasi achevés. C'est donc tout naturellement à la vedette du Plan Azur qu'échoit l'organisation de cette prochaine édition. Et déjà, on tient pour sûr que le gôtha des professionnels sera à ce rendez-vous que l'on peut qualifier d'historique. Au cours des dernières assises, il y a eu une certaine démobilité des professionnels qui assistaient de moins en moins nombreux à cet évènement touristique. Saïdia sonnera la mobilisation générale, s'agissant sera ainsi l'occasion à ne rater pour rien au monde parce qu'il s'agit tout simplement d'un évènement qui comptera dans l'histoire du tourisme au Maroc. On tient pour sûr qu'il y aura du grand et beau monde, côté opérateurs nationaux, comme côté opérateurs étrangers. Après Saïdia, l'autre évènement marquant, se déroulera à Mazagan El Jadida, qui ouvrira partiellement en juillet et dont la livraison totale de la première tranche est programmée pour octobre prochain.

FÉDÉRATION NATIONALE DE L'INDUSTRIE HÔTELIÈRE	4
<i>Le branle-bas de combat</i>	
OFFPPT & FNT	7
<i>Un partenariat gagnant</i>	
TATA	8
<i>Un avenir très prometteur</i>	
ILS ONT DIT	11
Dar Infiane	4
<i>une maison d'hôtes pour le ressourcement l'enchantement</i>	
Convention de partenariat entre Attijariwafa bank et la FNPI	17
<i>Pour la promotion du produit Miñtah Assaâd</i>	
Al Aoud Moulay Ahmed	18
<i>Directeur de la Restauration - Royal Mansour Méridien</i>	
<i>L'homme qu'il faut à la place qu'il faut</i>	
Rachid Bouamara	18
<i>élu à la tête de l'ARTTC</i>	
Mohamed Saouti	19
<i>Directeur de la Restauration</i>	
<i>Figure de proue de l'hôtel Idou Anfa</i>	
Ibis Casablanca	19
<i>accueille la dernière étape africaine de Pierre-Jean Rey</i>	
Le Ramada Les Almohades	20
<i>se refait une beauté</i>	
Cosumar	21
<i>Des Résultats satisfaisants M. Fikrat demeure optimiste</i>	
Le Groupe Alliances résiste bien à la crise	22
<i>Excellentes performances financières à l'horizon</i>	
La BCP de mieux en mieux populaire	23
<i>Véritable levier de l'économie nationale !</i>	
2M 20 ans d'anniversaire	24
<i>La télévision qui veut faire rêver tous les marocains</i>	



SOMMAIRE

Directeur de la publication : Mohamed RAKIB • **Rédaction :** Saïd Abdessadek • Fatim-Zahra BOULAATARES
Mohamed ZEHOUDI • **Département commercial :** Mustapha RAKIB • **Conception & réalisation :** Karima NIDAR

Impression : Imprimerie PIPO • **Distribution :** SAPRESS

Dossier de presse : 32002 • **Dépôt légal :** 2002/0051 • **ISSN :** 1114-548 x

Adresse : Anigrette rue 17 N° 26 CASABLANCA • **Tél. :** 022 87 03 11 • **Fax :** 022 20 30 70 • **E-mail :** rakib_med@yahoo.fr



En réunissant à Agadir, le 11 avril dernier, son Conseil d'administration la Fédération Nationale de l'Industrie Hôtelière (FNIH) a du même coup sonné la mobilisation de la grande famille des professionnels de l'hôtellerie, quoique les autres opérateurs n'y soient pas totalement exclus.

Une réunion marathon avec un ordre du jour très chargé ou près d'une douzaine de points dans le programme de la réunion. Pour la mise en bouche, et pour démarrer la journée, on a déroulé

Fédération Nationale de l'Industrie Hôtelière

Une autre lettre a été adressée par le même demandeur à l'adresse du ministre porte sur l'alignement des tarifs de l'eau et de l'électricité qui représentent de lourdes charges pour les hôteliers et qui représentent le deuxième poste de dépenses après les salaires, sur ceux consentis aux industriels du textile.

Le Maroc se prépare tout de même à une sortie de crise, puisque plusieurs chantiers intéressant le sempiternel problème de la formation ayant été

Le branle-bas de combat

les chiffres du secteur touristique, activité rattrapée par la crise, au cours du mois de février ; Des résultats qui reflètent le creux conjoncturel que connaît le tourisme mondial et auquel le Maroc n'échappe pas. Nuitées et arrivées des étrangers en baisse, recul au niveau des principaux bassins d'émission traditionnels.

Haro sur la crise

Des chiffres qui nourrissent des inquiétudes d'autant qu'ils surviennent après deux mois consécutifs de contraction des résultats réalisés par les établissements classés. Première porte de sortie de cette crise sur laquelle les opérateurs du secteur veulent mettre le haro, l'opération CAP 2009, plan d'action mis en place par le ministère et l'office et auquel les professionnels ont été étroitement associés et qui agit sur plusieurs leviers et mécanismes tant sur le plan internationale que national ou régional. Un programme qui s'adresse en premier lieu aux marchés étrangers, en particulier français où le Maroc a enregistré un recul de 6 points au cours du seul mois de février, et britannique, un bassin d'émission important pour la destination Marrakech.

Tourisme interne : opération coup de poing

Pour surmonter ce creux conjoncturel, les hôteliers se préparent à des sacrifices, car personne ne sait combien de temps cette crise va durer. Une autre porte de sortie et solution pour compenser le recul observé au niveau des nuitées des touristes étrangers, le «Kounouz



ALI GHANAME
Directeur Général FNI

Biladi», un plan remis sur les rails et qui, à la différence des autres lancés ces dernières années, avec des promotions valables non pas sur une période donnée, mais sur toute la longueur de l'année. Une opération «coup de poing», des baisses conséquentes, pouvant atteindre 50% ont été consenties par les 235 établissements classés qui ont adhéré au programme. Un chiffre qui constitue un record et qui mesure l'importance de la mobilisation des hôteliers.

Des sacrifices qui ne sont pas à sens unique, le président de la FNIH, Ali Ghanem, suite à la réunion du «Conseil de veille sectorielle» mis en place dans le cadre du programme «CAP 2009», adressé un courrier au ministre de tutelle, Mohamed Boussaid, dans lequel il demande pour les hôteliers en particulier l'exonération des taxes sur les débits de boissons, sur la TPT et la TVA.

lancés. Plusieurs conventions entrant dans le cadre du Contrat Ressources Humaines- Hôtellerie- Restauration et du Plan d'actions programmées pour 2009 ont d'ores et déjà été signées (CFA-IE, FNIH-EFE, FNIH-FOSTOUR). Ces conventions interviennent l'étude pilotée menée par un cabinet canadien dans le cadre du Projet MEDA 2, pour la mise en place d'un Répertoire Emplois/Métiers (REM) et d'un Référentiel Emplois/Compétences (REC) visant à remplacer la logique d'offre de formation qui prévalait jusque-là par une logique plus adaptée à la réalité du marché marocain de réponse aux besoins de compétences des entreprises et qui implique des changements majeurs dans la façon de planifier la formation, de la gérer, de la dispenser et de l'évaluer. M. R.

Miftah ASSAÂD

Merci

Damane Assakane!

POUR LES CLASSES MOYENNES



* Offre valable jusqu'au 30 septembre 2009
 ** Numéro économique

Miftah ASSAÂD La clé de vos rêves

Devenir propriétaire, c'est le rêve de tous. Pour faire de ce rêve une réalité, Attijariwafa bank lance **Miftah ASSAÂD**. Miftah ASSAÂD, c'est tous les avantages garantis par **Damane Assakane** - financement à 100%, durée de remboursement jusqu'à 25 ans... - avec, en plus, un cadeau d'Attijariwafa bank : la gratuité des frais de dossier*.

Appelez le 05 29 06 06 06 ou rendez-vous dans votre agence Attijariwafa bank**



التجاري وفا بنك
 Attijariwafa bank

www.attijariwafabank.com



“L’adéquation des formés avec les profils recherchés est tributaire en premier lieu des professionnels”

Il est ce qu’on peut appeler l’homme-orchestre au coeur du processus de la formation, sujet d’actualité brûlante s’il en est, dont les préoccupations reviennent comme un leitmotiv dans toutes les réunions. Eclairages.



LARBI BENCHEIKH
DG OFPPT

✓ **Tourisme News** : Le ministère du Tourisme a fixé à **60.000 le nombre de jeunes qu’il faudra mettre sur le marché du travail entre 2008 et 2010. D’aucuns pensent que c’est mission impossible. Partagez-vous cette vision ?**

✓ **Larbi Bencheikh** : Non, je suis au contraire très optimiste. Le contrat RH, signé par tous les acteurs concernés sous la présidence de Monsieur le Premier Ministre, en juin 2008 est, à mon sens, le soubassement de l’action de tous les intervenants du secteur. Il a en effet donné de la visibilité sur les besoins quantitatifs et qualitatifs et constitue un objectif tout à fait réalisable si tous les opérateurs s’y mettent pour former **62.000 lauréats** à l’horizon 2012. L’OFPPT qui assure plus de la moitié (**52%**), soit **35.000** jeunes formés, a déjà mis en place un plan d’action pluriannuel pour concrétiser ces effectifs et même les dépasser.

En effet, la capacité a été multipliée par **12** depuis 2001/2002, passant de 1206 à 16505 en 2008/2009, soit **9%** du dispositif global de l’OFPPT. A la fin 2009, plus de **12.000 lauréats** seront formés, soit près de **20%** de plus des prévisions initiales.

Pour accueillir ces jeunes dans les meilleures conditions de formation, pas moins de 44 établissements dont **15 établissements sectoriels** et un **Centre de Développement des Compétences (CDC) Hôtellerie-Tourisme**, ont été créés dans les zones à fort potentiel touristique. Ce

dispositif sera renforcé par les création de nouveaux sites dédiés à **Guelmim, Oujda, Tanger**.

Ce qui nous permettra d’être le **levier essentiel de la formation des RH pour le secteur** et de la concrétisation du Contrat RH inscrites dans le programme.

✓ **Nonobstant le volet quantitatif, il faudra surtout prendre en considération le volet qualitatif, s’agissant de profils recherchés par des enseignes prestigieuses et une hôtellerie de standing. La difficulté vous paraît-elle surmontable ?**

✓ Absolument pas ! D’autant que l’OFPPT a entrepris une **grande réforme qualitative** pour rehausser le niveau de la formation offerte dans ce secteur. En effet, nous avons procédé à la réingénierie de tous les cursus à travers la **restructuration** des anciennes filières et la mise en place de filière de formation en **adéquation** avec l’évolution des métiers et des besoins tels qu’ils ont été définis en concertation avec les Professionnels.

Le secteur de l’Hôtellerie Tourisme a ainsi bénéficié de la mobilisation d’une expertise internationale, dans le cadre de Meda2, qui a permis de mieux répondre aux profils demandés : **5.000 jours Experts** ont été dédiés sur la période 2006-2009 à cette activité. Cette démarche a été couronnée par la création d’un **Centre de Développement des Compétences Hôtellerie Tourisme** à Marrakech.

Autre voie pour assurer la qualité de la formation, notre **partenariat avec la FNT** et la FNIH, matérialisée par la convention que nous venons de signer. Cette convention, dont les objectifs sont de développer une offre de formation adaptée aux besoins du secteur et d’assurer l’implication des membres de la FNT et de la FNIH dans le montage, le pilotage et la gestion du dispositif dédié au secteur, conforte cette stratégie d’adaptation face aux exigences du marché, à travers le renforcement de l’**implication** des professionnels dans le processus de formation, depuis la **sélection** des stagiaires, l’**élaboration** des programmes jusqu’à la **validation des acquis**, afin d’assurer la meilleure adéquation Formation/Emploi.

✓ **2010, c’est pratiquement demain puisqu’on se projette déjà vers 2020. Un observatoire des métiers et des qualifications de l’hôtellerie et de la restauration ayant pour mission d’étudier les évolutions susceptibles d’affecter les emplois de ces branches, vous paraît-elle une bonne solution ?**



✓ C'est un projet qui peut représenter un outil d'orientation stratégique pour tous les intervenants. Pour notre part et conformément à notre intime conviction, nous demeurons ouverts à **toute synergie** entre l'OFPPT et les institutions que les opérateurs du secteur qui partagent le **même souci de qualité** et de **professionnalisme**, à mettre en place et ce, afin d'œuvrer pour répondre aux évolutions du secteur.

C'est pour cette même raison que nous avons créé le **CDC Hôtellerie Tourisme** à Marrakech, qui a accueilli, comme vous le savez, la réunion du Comité Directeur OFPPT/FNT, organisée le 20 mars dernier. Cette structure de veille technico-pédagogique, est à notre sens, **le meilleur gage** de qualité de la formation. Elle est en fait chargée d'assurer la veille pédagogique, le développement des programmes et des contenus, d'offrir des prestations de formation continue et l'assistance technique au profit des opérateurs et la mise à niveau et le perfectionnement des formateurs. Ces activités sont assurées en étroite collaboration avec les Professionnels et avec l'appui d'Experts nationaux et internationaux.

✓ **Plusieurs conventions viennent d'être signée entre la FNT et l'ANAPEC pour mettre à la disposition des professionnels de Marrakech, mais surtout fin à problématique soulevée par les hôteliers qui se plaignent de ne pas trouver les profils pointus recherchés. Peut-on dire que ce dossier des «perles rares» ou «oiseaux rares» est définitivement clos ?**

✓ Je vais parler pour ma part des efforts déployés par l'OFPPT pour répondre aux besoins du secteur du Tourisme. Comme je l'ai rappelé précédemment : l'OFPPT a fait beaucoup de chemin depuis 2001. Il a multiplié par **12** les effectifs des stagiaires, conformément aux recommandations émanant de la **«Vision 2010»**.

Actuellement, nous mettons tout en œuvre pour répondre, voire même dépasser les objectifs assignés par le **Contrat RH 2008-2012**.

Toutefois, je demeure convaincu que **l'adéquation des formés avec les profils recherchés est, tributaire, en premier lieu de l'implication des Professionnels**. Nous appelons à son renforcement à tous les niveaux, aussi bien dans les instances de concertations nationales, qu'au niveau régional, voire même au niveau de l'Établissement, afin de renforcer l'adéquation de la formation avec les profils recherchés et de favoriser l'employabilité des lauréats.

OFPPT & FNT un partenariat gagnant



Le Centre de développement des compétences hôtellerie-tourisme de la cité ocre a récemment abrité une réunion de comité directeur rassemblant l'OFPPT, présidé par son directeur général, Larbi Bencheikh, et la Fédération Nationale de Tourisme, représentée par son président Otman Cherif Alami, dans le but d'identifier des postes d'échange et de partenariat relatifs à l'amélioration des prestations de formation offertes en matière de tourisme.

A l'ordre du jour de cette réunion, des sujets relevant de l'état actuel de l'offre de formation dédiée au secteur de l'hôtellerie et de tourisme. De même, les futurs projets de développement du dispositif de formation à l'horizon de l'année 2015 ont été au centre du débat. Par ailleurs, l'état d'avancement du projet prometteur du ré- ingénierie de la formation dans le secteur a été dévoilé. La réunion a été suivie par une visite du Centre de développement de compétences hôtellerie tourisme de la cité ocre.

La présidence de Hamid Bentahar, président du Conseil régional du tourisme de Marrakech (CRT) et d'AZZEDINE Naciri, président de l'Association de l'industrie du tourisme (AIH) a traduit la volonté des professionnels du secteur à réévaluer les métiers du tourisme afin d'offrir un service hôtelier respectant les normes internationales. Ceci ; en tenant compte du manque existant dans la qualité des services offerts, d' à l'inadéquation de la formation initiale avec le marché de l'emploi. Pour se faire, l'OFPPT a mis en place un programme exclusif au profit des formateurs des métiers du tourisme se conjuguant avec les exigences du secteur.

Pour M. Cherif Alami, d'ici à l'horizon

2020 sera la période de consolidation d'une mise à niveau de la qualité du tourisme marocain et passera obligatoirement par la bonne gestion des ressources humaines et la bonne qualification des formateurs.

« Nous assoirons une véritable stratégie d'implication de l'ensemble des institutions à vocation touristique », souligne M. Alami. Et d'ajouter : « Il faut que nous soyons plus motivants au niveau des salaires des ressources humaines. Il faut démontrer en tant que professionnel combien il est fondamental pour le succès d'une unité hôtelière d'avoir des ressources humaines motivées par la formation continue et une bonne situation professionnelle ». Pour sa part, M. Bencheikh a présenté les actions de l'Office à travers sa ré- ingénierie des cursus via la restructuration des anciennes filières et la mise en place de formations adaptées à l'évolution des métiers et le développement des compétences du corps formateur. Ainsi, le Centre de développement des compétences hôtellerie-tourisme de Marrakech concrétise la volonté de repenser le rendement des formateurs, le développement des programmes de la formation continue et l'assistance technique aux opérateurs, a rappelé M. Bencheikh.

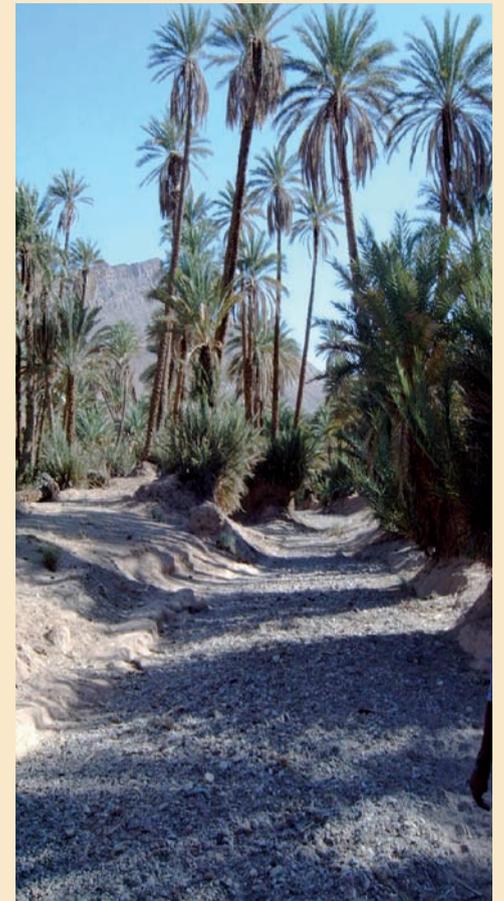


UN AVENIR TRÈS PROMETTEUR

TATA



Située sur la route nationale N°12, dite «Route des oasis», reliant Sidi Ifni à Erfoud, la ville de Tata est une composante principale d'un chapelet d'oasis parsemant les versants méridionaux de l'Anti-Atlas et reliés par l'oued Drâa, de la localité de M'hamid au littoral atlantique. C'est le pays du Jbel Bani ou la basse vallée de l'oued Drâa. Localement, l'oasis de Tata est constituée de petites oasis séparées et rattachées au lit de l'oued Tata. Mais depuis sa promotion au rang de chef-lieu de province, les efforts déployés à ce jour ne sont pas arrivés à donner à Tata le développement souhaité. Pourtant, cette ville et sa région ne manquent pas d'atouts, au contraire, ce qui a incité les pouvoirs publics à redoubler d'efforts pour lui donner l'image qui lui sied. En effet, il s'agit d'une destination d'écotourisme idéale s'appuyant sur de riches éléments culturels et humains, des paysages contrastés, des palmeraies authentiques et une architecture de qualité (ksours) et des projets de mise en valeur qui prennent en considération la réhabilitation d'un hébergement touristique, l'élaboration d'un circuit touristique à Tata, une maison d'hôtes dans une demeure familiale rénovée surplombant la vallée à Idenfiane, sans oublier que cette région renferme la plus forte concentration d'art rupestre au Maroc avec des sites qui comptent parmi les plus anciens du pays, très visités par les chercheurs et les amateurs et enfin, une activité de chasse à l'outarde attirant une clientèle complémentaire. Tout cela va de pair avec des actions d'accompagnement dont un programme «oasis» avec l'appui de l'Agence du Sud, pour une rationalisation et une insertion économique des activités des palmeraies, la création d'un groupement d'intérêts économiques osien, un travail d'entretien et de réhabilitation du système d'irrigation des périmètres de petites et moyenne



hydraulique, une protection accrue des sites naturels et des biotopes écologiques (couvert végétal, traitement des déchets, tracé des réseaux divers..) et une sauvegarde et une mise en valeur du patrimoine architectural, historique et rupestre. Ainsi, Tata et sa région présentent tous les ingrédients de la réussite même s'il y a encore beaucoup à faire. Mais cela, les pouvoirs publics en sont conscients sachant parfaitement qu'il y a du retard à rattraper au niveau notamment des infrastructures, des structures d'accueil et de la valorisation des atouts culturels et touristiques. La dynamique est aujourd'hui enclanchée et avec le soutien de l'agence du sud, des efforts sont déployés pour faire de cette région une destination touristique à part entière.

M. R. - S.A.



✓ **Tourisme News : Quel est le rôle que vous jouez en tant que CRT au niveau de votre région ?**

✓ **Slama Haoïne :** En réalité, le rôle du CRT au Maroc diffère d'une région à l'autre selon les priorités et les spécificités de chaque région, mais en principe ce rôle est le même pour tous. En ce qui nous concerne, parmi les priorités qui nous préoccupent, c'est faire connaître les potentiels touristiques de la région.

La région parie sur un véritable décollage touristique

✓ **Il semble que votre région accuse un certain retard en matière touristique par rapport au reste du royaume, ne pensez-vous pas que votre mission est si difficile, que ce soit à court ou à long terme ?**

✓ C'est vrai que la région Guelmim Smara n'a pas connu un engouement de visiteurs, ni attiré des touristes, elle n'était même pas concernée par le tourisme. Ceci est dû à plusieurs raisons, dont la principale a trait au manque quasi-total d'infrastructures. Actuellement, nous relevons que grâce aux efforts effectués, beaucoup de choses ont été réalisées ces dernières années. En outre, le projet de la station balnéaire Plage Blanche qui rentre dans le cadre du Plan Azur, a constitué une force propulsive pour le développement du tourisme local et participer dans la stratégie de la Vision 2010 et de la Vision 2020 pour faire profiter la région de cette manne financière au niveau socioéconomique. C'est vrai ! notre mission n'est, certes, pas une sinécure, mais je demeure optimiste, vu les ressources et potentiels touristiques dont est dotée notre région. Il est vrai qu'il existe certaines contraintes pour faire décoller l'économie locale, notamment le secteur du tourisme, parmi lesquelles il y a le facteur de l'immensité de la surface de la région qui représente environ 19% du territoire national, ce qui rend difficile le montage d'une stratégie de développement socioéconomique, ainsi qu'au niveau des infrastructures de base. Sinon, le CRT effectue un bon travail de longue haleine qui donnera certainement ses fruits.

✓ **Monsieur Haoui, il semble que vous travaillez dans des conditions difficiles et que vous recontez des contraintes pour réussir votre mission, il en est de même pour les ressources financières du CRT**

La région parie sur un véritable décollage touristique

Le Président du CRT de la Région Guelmim Es-Smara, Slama Haoïne, est un professionnel aguerri qui pèse bien ses mots et qui demeure conscient que sa mission n'est pas de tout repos, vu la spécificité de la région.

Des difficultés ou contraintes qu'il rencontre dans l'accomplissement de sa fonction, Slama Haoïne s'explique.



SLAMA HAOÏNE
Président du CRT Région Guelmim Es-Smara

qui sont très limitées, qu'en dites-vous ?

✓ Franchement, en ce qui concerne le côté financier, nous n'avons rien à cacher. Depuis deux ans, nous n'avons rien reçu de l'ONMT, ainsi nos ressources financières se limitent à 300 000 Dhs/an octroyés par le conseil régional de Guelmim Smara, que nous remercions au passage. Mais, vous savez très bien que les 300 000 Dhs / an n'est absolument rien en

comparaison avec le travail qu'accomplit le CRT et les gros efforts effectués par ses membres.

✓ **Aujourd'hui, vous avez lancé et organisé une campagne de promotion de la région aux côtés des autorités locales, en quoi consiste cette initiative ?**

✓ Comme je vous l'ai dit auparavant, parmi les priorités du CRT c'est faire de la promotion de la région et faire connaître, en même temps, les potentialités touristiques et découvrir les ressources naturelles dont elle dispose. Nous avons déjà réalisé un film documentaire touristique sur la région, mais vu l'immensité du territoire, nous avons dû organiser cette campagne au niveau de chaque province où nous avons projeté le film documentaire, ce qui nous permettra de réaliser un guide touristique, un film documentaire et faire un balisage de tous les sites touristiques de la région.

✓ **Monsieur le Président, en tant que professionnel et responsable du CRT, à qui voudriez-vous adresser un dernier message ou un cri de cœur ?**

✓ J'appelle les participants et tous les acteurs du secteur touristique, ministère de tutelle, ONMT, FNT, Agence de Développement des Provinces du Sud, les autorités, tous les professionnels et investisseurs touristiques, de retrousser leurs manches et travailler la main dans la main, de faire preuve de courage et d'imagination pour participer ensemble au décollage socioéconomique de la région en général et touristique en particulier. Je souhaite que cela se réalisera dans les plus brefs délais pour rattraper le temps perdu et faire profiter la région de ces retombées touristiques qu'il mérite.

Propos réalisés par M. Rakib et S. Abdessadek



Respecter l'équilibre homme, nature & eau

✓ **Tourisme News : Pouvez-vous vous présenter brièvement à notre lectorat ?**

✓ **Patrik Simon :** Au Maroc depuis 33 ans, je suis opérateur économique intégré dans la région de Tata et région Goulmin Es-Smara et premier Vice-Président du CRT.

✓ **A présent que le CRT est sur les rails, quelles sont les priorités auxquelles il s'attelle ?**

✓ Le CRT vient effectivement d'être créé. Avant cela Dakhla était une région reculée, loin de toutes les données générales, mais il y avait ce grand projet de Plage Blanche du Plan Azur. La priorité pour nous est de mettre en place des structures et de nous rapprocher des élus. L'avantage des CRT est cette présence dans les réunions des professionnels, des institutionnels et des élus. Je dirais que jusque-là nous étions un peu absents de ce secteur dans la mesure où on attendait la problématique de la réalisation de Plage Blanche. Le projet est à présent en place, les travaux ayant démarré il y a un an. Nous avons fait en sorte de mettre en place une feuille de route qui tient compte des projets qui sont énormes dans la région, notamment ceux dans le cadre du Plan Azur. Plage Blanche étant la plus grande station avec ses 30 000 lits. Le plan de route que nous avons initié tient en particulier compte de ce que seront les conséquences de l'industrie touristique en tant que moteur et ses effets structurants et structurels sur une région rurale, nomade, et pour laquelle tout est à faire. Pour sa part, l'administration la réalisation de ces projets. Le fait d'avoir 3 ou 4 stations dont Plage Blanche, le projet Orascom avec ses 12000 lits qui sera développé sur la baie de Dakhla ses 12000 lits, les 2 projets Alliance sur l'embouchure du Draa, cela représente à un programme de 60 000 lits, autant dire une capacité presque identique à celle de Marrakech développement. C'est énorme ! Cette feuille de route que nous avons établie avec M. le Wali, prend en compte à la fois l'industrie touristique, mais également toutes les industries structurelles de la région qui viendront se greffer autour.

Du registre du transport et des ports de TanTan, Smara, Guelmim. C'est le fait de développer la logistique Port-Tourisme et des 3 aéroports, un 4^{ème} étant en projet. Il s'agit dans le même temps de convenir des équilibres de la population de cette région, de trouver une identité à cette région. Et puis, nous essayons de trouver les capacités énergétique à cette évolution dans le cadre de la méditerranée qui permettront de résoudre

Après plusieurs années passées à Marrakeck, ville vers laquelle se tournent tous les regards, il ne peut succomber aux sirènes de Dakhla. Il entre de plain pied au CRT dont il est un des membres fondateurs pour joindre ses efforts à ceux des rares professionnels de la cité et apporter sa pierre à l'édifice du développement du tourisme, un secteur promis à un bel avenir.



PATRICK SIMON
Vice-Président CRT région Goulmin-Es SMARA

cette problématique des zones d'activités commerciales et artisanales qui viendront ce greffer à cette industrie. Car, il s'agit de structurer avec les gens qui doivent participer à ce développement, aussi bien à toutes composantes périphériques au tourisme, des aspects de formation des jeunes existant dans la région qui devront être les moteurs de cette évolution.

Autre problématique des pays arides et semi-arides, compte-tenu de l'immensité de la région, très fournie en eau, c'est d'aller vers une technique moderne de dessalement des eaux pour parvenir à des cultures de céréales et à une agriculture moderne.

✓ **Concernant le volet formation, dont tout le monde a fait son cheval de bataille, qu'elles sont actions que vous menez dans cette voie ?**

✓ D'abord, le CRT c'est toute une équipe qui partage toutes les idées autour d'un même bureau. La formation que nous souhaitons avoir, c'est une formation issue des jeunes de la région, de l'identité de la région, du nomadisme qui n'a rien à voir avec la montagne. Formation tout d'abord dans le cadre de la mise en place des structures en faisant valoir l'orientation en formation des gens de la région, ensuite des métiers du tourisme. Il faut commencer par construire des hôtels. Nous allons besoin de conforter les idées dans les métiers du bâtiment, de la maintenance. Ensuite, il y a une notion de marketing au niveau de la région qui devra avoir dans le cadre du plan national son identité. Nous sommes dans le cadre de projets balnéaires. Nous voulons défendre des projets de tourisme oasis.

Le CRT a pris à bras le corps de mettre en place tous les sites touristiques de la région, qu'ils soient culturels, religieux, architecturaux, historiques, préhistoriques de sorte que, dès que toutes les structures seront construites, elles seront mise en œuvre avec la région. La Médina des Marrakech est née des foundouk. Concernant la région de Guelmim-Smara, nous voulons ouvrir cette région en créant des foundouk.

Au CRT, nous avons remis en vogue la semaine du dromadaire. La première édition a servi de mise en place, la seconde a été fructueuse. C'est le fait de concevoir que le Maroc a réussi à sauver l'âge du dromadaire, de concevoir une industrie laitière, une industrie de viande bien ciblée. Il y a par ailleurs la notion d'identité culturelle. Nous avons des sites préhistoriques, des sites de gravures uniques au monde. Que des gens viennent les dégrader et prendre cela pour le vendre sur les marchés européens et tout cela par manque de



LES SIMMON DANS LE RADO

gardiennage. Pourquoi pas des jeunes issus de tribus nomades montés sur deux dromadaires et qui le feraient dans le cadre d'une animation locale intégrée, ou de petites méharis pour faire visiter ces sites ? Il y a beaucoup de création de niches qui ne sont pas du tout utopiques. Je suis choqué de voir qu'à Zagora, deux suisses ont remis les méharis au goût du jour en mettant une chéchia et une jellaba.

Ce que nous mettons également en place, ce sont des points d'information touristique pour faire valoir qu'il existe beaucoup de richesses locales qui entrent dans la définition du tourisme, de l'échange de l'autre. Ce que les gens viennent chercher doit être expliqué par des gens du pays qui doivent identifier tous ces éléments touristiques où toutes les technologies auront leur place. Les gens qui viennent avec une demande de savoir, d'échange de l'autre est, à mon avis, primordial.

✓ *Détail croustillant. Lorsqu'on demande aux taximen ce qu'il y a en matière d'animation, de festività, il répondent rien ?*

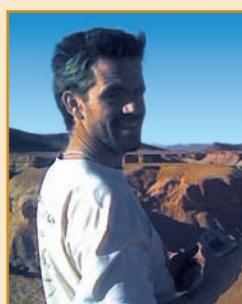
✓ Il serait faux de dire que ce sont les taxis qui font la mode du tourisme. Nous pensons au CRT que dans le cadre d'un équilibre que nous défendons, que le tourisme dans cette région ne doit pas dépasser 40% de l'économie locale. Les gens d'ici doivent rester proches de la terre. L'oasis c'est une équilibre entre l'homme, la nature, l'eau. Vous enlevez un élément et le déséquilibre est total. Pour les touristes qui viennent dans cette région, il faut animer une activité qui doit être considérée dans l'équilibre global.

Pour des projets qui représentent un investissement de 4,5 milliards d'euros, l'Etat, l'Administration centrale doivent prendre en cause le fait que les gens de la région doivent entrer pour un certain pourcentage dans cette créativité, sinon il y a risque de déséquilibre. Il y a de l'avenir dans cette région, beaucoup d'avenir Mais attention, c'est fragile. Personnellement, je suis très confiant à condition de favoriser le dialogue afin de lever les tabous. Pour ces gens qui représentent un million de marocains, cette industrie va bousculer un équilibre dans un cadre régional. Nous devons prendre en considération tous les éléments pesant sur cette population.

✓ *Un message ou le mot de la fin ?*

✓ En tant que promoteur, je crois à cette région et à toutes les difficultés que cela va occasionner. O vit une crise internationale dans un monde difficile. Mais, plus que jamais et parce qu'il y a une crise, je suis profondément persuadé que si on doit construire et il faut un équilibre et une intégration de cette population dans les programmes qui vont se réaliser dans les 15 ans à venir.

Au cours de ce périple, nous avons interrogé des opérateurs, c'est-à-dire des hommes de terrain qui oeuvrent inlassablement et dans des conditions souvent difficiles que l'on devine, à donner vie à cette région et, surtout, à ne pas la laisser mourir. Un travail qui ressemble à un défi.



**Sylvain
SIMMON**

J'entame ma 7^e année. Je suis là parce que j'ai décidé de venir vivre au Maroc et dans cette région. Après 7 ans, on s'habitue, on prend place dans la région. J'habite à 70 km de Tata, à Tissint, un petit village. La vie est dure parfois, agréable d'autrefois, passionnante en général. Je suis associé avec Patrick SIMMON dans un campement dont je m'occupe de la gestion.

L'avenir du tourisme, tout est ouvert. Il y a beaucoup de possibilités, des atouts comme on dit. Dans mon village, on essaye d'aider les familles qui sont dans le besoin, de les former aussi, car notre travail nous oblige à former les gens.



**Ahmed
FARRAK**
*Ingénieur Agronome
Coordinateur adjoint*

Concernant les projets de la région, notre principal bailleur de fonds est la Principauté de Monaco avec laquelle nous avons un partenariat de 3 ans. Nous sommes à la 2^e année et notre action principale est la réhabilitation des palmeraies avec des activités génératrices de revenus. Nous avons un autre programme d'action concertée des oasis (PACO) avec 3 ONG (Espagne et France). Il s'agit d'un projet dans le cadre du RADO



(Réseau associatif de développement des oasis) qui rassemble les quatre pays du Maghreb. Ce programme comporte 2 volets, le premier qui est la réhabilitation des oasis, le second le renforcement des capacités de la société civile et la capitalisation des expériences de 4 pays. Nous avons commandé un autre programme qui concerne la création d'une nouvelle palmeraie, l'ancienne ayant été fortement envahi par le sable est devenue difficile à réhabiliter. C'est un projet qui est porté par notre annexe en Suisse qui va démarrer et qui va durer 3 ans. En parallèle avec notre antenne ASELAM France, nous menons des actions humanitaires en faveur des personnes handicapées.



Raymond LOUSSERT
Ingénieur général
d'agronomie
Coordinateur

Coordinateur de l'Association pour la lutte contre l'érosion, la sécheresse, et la désertification au Maroc. C'est une ONG de droit marocain qui a été créée en 1985 et qui, depuis 1986 a travaillé essentiellement dans la province de Tata, une province qui a été créée en 1977 et qui était relativement isolée de par sa situation géographique, de l'autre côté de l'anti-Atlas et dans la région pré-saharienne, c'est-à-dire dans des conditions difficiles. Il y a 300 douars et 160 oasis qui vivent essentiellement de la culture du palmier et cultures oasiennes sous les palmiers. Ces oasis sont situés généralement en bordure des oueds. Mais depuis 1980, il y a eu plusieurs années de sécheresse qui ont fait qu'un certain nombre de sources ont tari ou diminué fortement, ce qui entraîné par endroits une destruction des oasis et la mort du palmier dattier. La contrainte majeure c'est la sécheresse récurrente de cette région, l'autre contrainte c'est la salinisation des terres. Nous avons la lutte contre l'ensablement qui met en péril les palmeraies. Nous avons aussi un autre fléau, c'est le bayoud, un champignon qui du sol qui provoque la mort de milliers de variétés de dattes. L'ensemble fait que cette région se trouve dans des conditions difficiles, l'écart de températures étant parfois très fort. Nous avons, comme pendant les années 80 des invasions de cricket. La population qui vit ici, 126 000 Personnes au dernier recensement vit dans des conditions difficiles, la seule culture de rente est le palmier dattier. Notre ONG intervient dans cette région depuis plus de 20 ans pour aider les gens à vivre décemment. Notre action est surtout orientée vers la recherche de l'eau, de mettre de l'eau à la disposition

des gens pour pouvoir irriguer les oasis et sauver les palmeraies. Cela se fait à partir de creusement de puits, construction de bassins et aménagement de séguia avec des tuyaux en PVC pour éviter l'évaporation de l'eau. Nous encourageons par ailleurs les gens à développer des cultures maraîchères, céréalières et fourragères, comme la luzerne, essayer de développer des petits élevages à partir de moutons adaptés aux conditions pré-sahariennes et d'amélioration de la ration en protéine, ce qui est très important. Nous avons, petit à petit, procédé à la réhabilitation des palmeraies, le palmier étant l'arbre providentiel de cette région, constitué ce qu'on appelle l'ombrage de l'oasis, qui permet des cultures sous-jacentes comme l'amandier, le grenadier, l'abricotier, certaines agrumes. L'ensemble constitue ce qu'on appelle un écosystème oasien. C'est quelque chose d'extrêmement fragile, car si le palmier disparaît, c'est l'ensemble de l'écosystème qui est en péril, synonyme de départ des gens et d'émigration. Notre mission consiste aussi à améliorer les revenus des jeunes afin de les pousser à se fixer. Nous avons des émigrés possédant des passeports français qui travaillent dans des usines et des restaurants en France, qui venaient pour un mois et restent 6 à 8 mois, le temps des cultures. A partir du moment où on ramène de l'eau dans leur parcelle, celle-ci prend de la valeur.



Philippe JOUVE
Agronome

IL se trouve qu'au début de ma carrière, j'ai commencé à travailler au Maroc sur le projet Sebou d'abord, ensuite à l'Institut agronomique et vétérinaire de Rabat. Ensuite je suis rentré en France au CERA pour m'occuper de recherche agronomique pour les pays du Sud et, parallèlement, de la formation d'ingénieurs qui veulent travailler dans les pays du Sud. Connaissant le travail de la Sesame, j'ai pensé qu'il était intéressant de faire venir ici des étudiants pour voir comment on pouvait réaliser des opérations de développement local. Au début, j'étais un peu sceptique car je connaissais Tata dans les années 70 alors qu'elle n'était qu'une petite bourgade, très difficile d'accès. Je me demandais ce qu'on pouvait faire dans une région qui avait autant d'handicaps. Mais, quand je suis arrivé, c'était une véritable découverte. D'abord, j'étais fasciné par les paysages, l'amabilité des gens, leur pugnacité à lutter contre les conséquences de

la sécheresse. Et surtout, j'étais très intéressé par les actions entreprises par la Sesame. Ayant l'habitude de travailler dans des pays du Sud, et de voir des projets dépenser beaucoup d'argent, mais avec des résultats médiocres. Ici, j'ai vu des gens conduire des actions où la majeure partie du financement qui leur a été octroyé bénéficiait aux populations locales. Et j'ai pensé avoir eu raison de faire venir des étudiants pour, à la fois, découvrir l'originalité et les complexités de cette agriculture oasienne, et également de découvrir les modalités d'intervention.

Il existe 160 oasis, mais avec une grande différence du point de vue du peuplement. Dans les une on trouve un peuplement homogène, où l'action collective est plus facile à réaliser, et d'autres témoins du passé, avec les divisions sociales que l'on connaît. Nous sommes dans une région aux portes du Sahara, mais a une très longue histoire. On y découvre une grande diversité. A l'issue du premier stage en 1983, on fait quelque chose que l'on a jamais faite. On est revenu, pour étudier des thématiques particulières liées au développement agricole et rural de ces régions qui font partie du patrimoine technique et culturel, comme la canalisation qui permet de drainer les eaux aux pieds des montagnes pour alimenter les oasis. Nous avons étudié la réhabilitation des palmiers. C'est très encourageant pour une région où beaucoup de gens désespéraient de voir l'agriculture se développer.

Autre choses sur laquelle on travaille, c'est l'organisation des femmes qui jouent un rôle très important dans le développement de l'agriculture, l'émigration ayant fait en sorte que la plupart de la force vive est partie dans les villes du Nord ou à l'étranger.

Pour le tourisme dans cette région quelque chose constitue une valeur ajoutée et qu'on ne trouve nulle part : l'existence de gens qui connaissent les plantes médicinales et les commercialisent sur l'ensemble du Maroc.

Dernier thème, celui qui concerne les crues qui, pour une grande partie, alimentent les nappes pour des types de cultures très peu connues. On a vu des récoltes de 35 tonnes d'orge sur des milliers d'hectares. Quand on fait une étude, on constate que cette production est plus importante que celle des oasis. Mais, elle est très irrégulière.

C'est une spécificité de la région qui possède des atouts considérables et tout d'abord des paysages uniques au Maroc. Je n'ai jamais vu de paysages aussi particuliers et aussi singuliers. Autre chose, il s'agit d'une communauté très ancienne. On dit qu'à Taimout on trouve le tombeau de Daniel, prophète juif six siècles avant le christ. Vous avez aussi une histoire qui constitue un atout si on la valorise. Il y a une vie, il y a des traces. C'est un patrimoine important

qui a évolué et permis une production d'objets d'art. La bijouterie de cette époque est extrêmement appréciée dans le monde.

Autre chose : cette communauté humaine est très accueillante. Il faut faire attention au type de tourisme que l'on veut développer et veiller à ce qu'il ne dégrade pas la qualité humaine qui est une richesse de la région.



Boujemâ ADOUMANT

*Président de la
Commune Urbaine
d'Akka (Ingénieur,
vice-Président et
Trésorier du CRT)*

En arabe Akka signifie le noyau dattier qui, selon l'histoire elle s'appelait Zakka, ainsi juste avant l'avènement de l'Islam il y avait des juifs qui se sont installés dans l'Oued Drâa où on trouve des traces de grands noms : Boutbol, ainsi que Tagadirt Ksar Châir, toutes ces civilisations de passage à Akka ont laissé des traces. Et même durant de la préhistoire on trouve un site plus important au niveau d'Oum Lâlag qui s'appelle le site de Tiouinziouine s'étalant sur une surface de 6 km en chaînettes de montagnes sous forme de V où il y a des gravures rupestres qui illustrent toutes les ères de la préhistoire en commençant par Tassina qui est la plus ancienne de la vie rupestre qui datent de plus de 8 000 ans av. J. C. Il y a également d'autres types de gravures rupestres représentant des pictogrammes bombés et d'autres creusés qui indiquent qu'il y avait bien une activité humaine et ceci n'est que le résultat d'une flore et d'une faune qui existait avant la variation climatique. Donc, il y avait bien une civilisation durant la préhistoire puisque juste à côté on trouve une plaine où l'on a découvert un outillage de la préhistoire. De même, vers la rive de l'Oued Bourguine, l'oued Tiouinziouine, l'on trouve d'anciens fours servant à la fabrication de la poterie préhistorique. Donc, ce site est un important parc naturel archéologique qui doit être valorisé, d'où notre préoccupation dans la réflexion afin de préserver ce riche patrimoine. Par ailleurs, pour permettre à Akka de devenir une destination touristique, la commune est en train de réaliser certaines infrastructures, à savoir un nouvel hôtel dont les travaux sont presque achevés et juste à côté il y a un Camping Caravaning sur une surface de 1,5 hectares, sachant que la surface globale du complexe est de 5 hectares. Ce qui permet d'attirer les touristes qui sont de passage. Il est à rappeler qu'on a aussi introduit Akka dans la carte touristique qui doit être réalisée par l'Agence de Développement des Provinces du Sud, ainsi il existe un

Musée au centre d'Akka, c'est pourquoi les habitants ont bien compris qu'il faut bien valoriser l'architecture ancienne, à savoir les anciennes demeures qui ont été bâties en matériaux traditionnels locaux à l'image des constructions en pisé et des toitures en tataoui. De notre part, nous avons réservé des fonds pour inciter tout porteur de projet d'investir dans la commune et y encourager le développement de l'activité touristique. Nous sommes donc confiants et optimistes quant à l'avenir du secteur touristique dans notre région, car c'est l'une des régions les plus importantes du royaume, vu ses potentialités humaines et naturelles, que ce soit au niveau de ses paysages extraordinaires ou de sa richesse en minerai dans l'Anti Atlas connu pour l'importance de sa teneur en métaux précieux.



Daif Allah ENDOUR

*Délégué du Tourisme
Tata*

Cette province recèle des potentialités énormes de développement du tourisme avec notamment l'écotourisme et le tourisme rural, l'aventure et la découverte, grâce à des composantes de produits riches et variés. La province est marquée par une richesse culturelle étonnante qui remonte à la préhistoire. En témoigne la présence de sites et peintures rupestres qui peuvent être valorisés à travers des circuits. Mais pour cela, il faut une action d'aménagement touristique qui mette en valeur les différentes composantes. Il y a les palmeraies et les douars qui présentent des caractéristiques intrinsèques à la région avec toute sa richesse culturelle. Il y a les traditions folkloriques orales et artisanales, culinaires, les produits du terroir qui représentent une plus-value au produit touristique. La région est connue pour ses gisements miniers, l'agent et d'autres minerais qui peuvent être exportés comme produit touristique. Sans oublier la proximité de pôles touristiques comme Agadir et Ouarzazate pour offrir des circuits pour des courts séjours à tata. Côté animation, il y a l'héritage lié au folklore. Ce qu'il faut, c'est l'organisation d'événementiels ponctuels pour en faire un produit d'appel mousses, même s'il y a des établissements qui le font régulièrement pour leurs clients. Au final, la province représente une destination à fort potentiel qu'il faut commercialiser auprès des TO.

Bah NAAMA

Secrétaire Général CRT TATA

Avant d'être responsable au CRT et en tant que professionnel et fis de la région, je vois l'avenir du tourisme dans notre province avec un optimisme réaliste, car la région est dotée de richesses naturelles importantes et spécifiques qui lui sont propres, en plus des potentiels humains et patrimoniaux historiques rarissimes, ainsi que la beauté d'un arrière pays vierge dans un paysage naturel de faune et de flore. Pourvu que les investisseurs et les autorités continuent d'œuvrer pour hisser la région en une destination touristique à part entière.

Je souhaite que tous les intervenants et décideurs dans la chose touristique à tous les niveaux fassent preuve d'un grand sérieux, de courage, de bonne volonté et d'imagination, et retoucher ainsi les manches pour ne pas rater le train du développement du secteur et participer dans la réalisation de la stratégie de la Vision 2010.

Je pense que si tout le monde suit, la région pourrait faire un bon décollage pour aspirer compter parmi les destinations touristiques les plus alléchantes du royaume.



Jaoui ANOUR

*Ingénieur Agronome
Chef Service eaux
et forêts - TATA*

Ma mission principale est la lutte contre la désertification, l'ensablement des palmeraies, première ressource de revenus de la région, les seguias, les infrastructures de base. Une autre composante principale providentielle du Sud, c'est la régénération des écosystèmes et des sites qui représentent les richesses biologiques, écologiques, culturelles des populations autochtones avec les habitudes oasiennes qui existent depuis longtemps et qui constituent un produit touristique particulier. Autre composante, les espèces animales comme la gazelle Dorcas, le crocodile, espèce en voie de disparition, les oiseaux migrateurs avec des espèces rares, pour lesquels il faut aménager un parc classé pour protéger les espèces et peut générer des revenus pour la population locale. Nous travaillons en partenariat avec les collectivités locales pour créer des espaces verts et de loisirs pour attirer d'avantage de touristes. Grâce à une éducation environnementale, nous sommes arrivés à intéresser les gens au volet environnemental. Autre particularité de la région, les herboristes qui personnifient la médecine traditionnelle connue par les caravaniers.





La Renaissance de la ville de Tata

Président et Député de la Municipalité de Tata, et Chef éminent des Chorfas Alaouites de TATA, Moulay Mehdi Lahbib, est un acteur infatigable dans la ville de Tata. Son seul souhait, faire de sa ville un pôle incontournable et carrefour important reliant les principales villes du Sud marocain un bijou qui fera la fierté du Sud du royaume. Explications.

✓ **Tourisme News** : voulez-vous bien nous donner un petit aperçu sur la ville de Tata ?

✓ **MY Mehdi Lahbib** : La ville de Tata connaît actuellement une renaissance apparente qui fait plaisir à la population locale, suite au lancement de plusieurs projets qui vont lui rendre son charme d'antan. Comme vous le savez, Tata se trouve sur un grand carrefour à 300 km de Ouarzazate, à 300 km d'Agadir, à 300 Km de Guelmim et à 300 km de Tindouf. Ce qui lui permettra, dans un proche avenir, d'être un passage obligé et un pôle incontournable du royaume, surtout quand les frontières avec l'Algérie seront ouvertes. Car la ville se caractérise par un riche potentiel de sites et monuments historiques, à savoir les kasbahs, les aghadirs, le sable, les épais graviers, les oasis...qui, juste après le lancement des travaux, va connaître un embellissement qui lui sied à merveille, en plus des projets d'infrastructures. La ville est en train de connaître un sursaut d'orgueil pour développer le secteur touristique qui laisse à désirer malgré sa richesse en atouts touristiques importants. Aujourd'hui, une lueur d'espoir est née en matière de tourisme qui commence à se dégager de sa léthargie tout doucement et sûrement. La ville compte cibler le tourisme culturel tout en gardant intact la nature des paysages, la préservation de l'environnement et l'authenticité des hauts lieux touristiques.

✓ **Qu'en est-il des projets en cours de réalisation dans la région ?**

✓ Il y a un an, S. M. le Roi a rendu visite à la ville de Tata et a donné le lancement de plusieurs projets socioculturels et touristiques pour donner à la ville un nouveau visage et permettre à la population locale de vivre dans de meilleures conditions. Parmi ces projets, l'on cite la salle couverte omnisport, le complexe socioculturel, la piscine municipale, la gare routière, construction et rénovation des routes et avenues de la Municipalité, ainsi que d'autres



MOULAY MEHDI LAHBIBI
Maire de Tata

infrastructures de base nécessaires et la restauration d'édifices publics et habitats sociaux... A ce propos, je remercie tous ceux qui ont été derrière ces réalisations, à leur tête M. Hajji, DG de l'Agence des Provinces du Sud, MM le Wali et le Gouverneur de Tata. J'espère que ce renouveau de la ville fera de la région un pôle important et lui rendra la place qu'elle mérite sur l'échiquier national et international.

✓ **Lors de nos investigations auprès de la population, nous avons relevé le manque de projets destinés à l'épanouissement des enfants, tels que les jardins et parcs de jeux, etc. Avez-vous pris des dispositions dans ce sens et quelles sont les principales revendications de la population ?**

✓ Nous avons déjà lancé les travaux pour la réalisation de quatre jardins publics dont un parc de jeux pour enfants avec des stades pour la pratique du sport, qui constituera la fierté de la ville et de la Province, un autre jardin sera réalisé au

centre de la ville et deux autres au bord de l'Oued. Ainsi, en commémoration de la journée mondiale de l'arbre, nous avons tracé un plan d'action pour la réalisation d'une ceinture verte, le 21 mars, avec une stratégie qui consiste à la plantation d'arbres sur une surface de 25 hectares à travers toute la ville et aux alentours environnants des bassins des eaux usées, ainsi qu'au niveau d'un lycée, un collège, une école primaire et à l'entrée de la ville. Et ce, en collaboration avec l'UE, les Eaux et Forêts, la Préfecture dans le cadre de l'Aide National avec la Municipalité, et donc nous continuons à œuvrer pour tout le bien être de la population locale. En ce moment, nous sommes en train de travailler sous forme de partenariats, avec des communes au niveau international, en Allemagne et Agdes en France, notamment la Lyonnaise des Eaux pour l'assainissement des eaux, la réutilisation des eaux usées pour l'irrigation et le ramassage des ordures au niveau de certains douars de la Province. Nous travaillons également avec plusieurs associations pour l'organisation d'événements, comme c'est le cas pour la journée mondiale de l'arbre, préparer des sketches avec les enfants et autres manifestations socioculturelles.

✓ **Moulay Mehdi, est ce que vous êtes optimistes quant à la suite des événements et à la bonne marche des projets en cours de réalisation, ainsi que les perspectives d'avenir ?**

✓ en toute franchise, si on continue dans cette voie tout ira pour le mieux de la ville de Tata, en plus nous nous attendions à une autre visite de S. M. le Roi dans notre province pour permettre à notre ville d'être au devant des réalisations indispensables à l'épanouissement de la population de Tata et sa région. Je vous rappelle que le ministère de l'Agriculture s'apprête à créer une nouvelle direction pour la préservation des Oasis au niveau de la région, Figuig, Tafilalt, Ouarzazate, Zgora, Tata, etc, et qui concernera éventuellement la lutte contre la pauvreté, tel l'INDH. Il est serait également question de s'intéresser à la réhabilitation des palmeraies, ainsi la réalisation de routes pour rapprocher ces provinces entre elles, à l'image de Bouarfa ..., sachant que l'hôpital le plus proche est celui d'Agadir. Tout ceci pour faire régner la sécurité des personnes et des marchandises et opérer la politique de proximité, c'est aussi ce que recherche le touriste étranger.

✓ **Quel est votre dernier message ?**

✓ Je fais appel à tous les investisseurs nationaux et internationaux, pour leur dire que la région possède un potentiel riche en monuments historiques et paysages vierges qui ne demandent qu'à être exploités à bon escient, que ce soit sur le plan touristique, celui de l'agriculture ou des mines. Le même appel est destiné aux ministères pour faciliter l'attrait d'éventuels investisseurs en matière de fonds fonciers, des procédures administratives et les inciter à investir dans ces régions qui en ont le plus besoin, comme ce fut le cas pour plusieurs villes marocaines ■

Propos réalisés par M. Rakib et S. Abdessadek

DAR INFIANE دار إنفيان



REPORTAGE



une maison d'hôtes pour le ressourcement l'enchantement



Le tourisme de campagne fait de plus en plus d'émules. En effet, le Maroc regorge de sites et de paysages dans l'arrière-pays qui ne demandent qu'à être exploré davantage. Le sud du pays possède, lui, un éclat particulier et offre des possibilités de villégiatures aussi riches que variées. Il offre, en raison son caractère saharien, la possibilité de développer le tourisme oasien notamment; un tourisme qui s'inscrit dans le cadre du développement durable et responsable. Autant d'atouts qui ont poussé, M. Patrick Simon, titulaire au demeurant, de la société des aéro taxi «*Maintaero*», à investir à Tata pour donner corps à l'une des meilleures maisons d'hôtes de la région, en l'occurrence Dar Infiane. Avec ses six chambres dotées de salles de bain, terrasses et patios, Dar Infiane propose de vivre la nostalgie d'une époque où le temps n'existait

pas et où l'inattendu était toujours au rendez-vous. Tout concourt en effet, à la création d'une ambiance où le rapport avec la terre et le ciel est direct et où l'espace n'a pas de limite. Un endroit de ressourcement, il va sans dire. Mais Dar Infiane offre en vérité beaucoup plus que cela. C'est l'occasion souhaitée de faire la rencontre avec un monde originale où le ciel et la terre détiennent encore les pleins pouvoirs. La gastronomie des lieux ne tranche pas avec l'ambiance régnante. Elle propose les spécialités typiques dans le pur respect de la tradition locale avec une interprétation emprunte de raffinement. Un savant dosage de confort et d'exotisme fait de cette maison d'hôtes un endroit des plus exclusifs et suggestifs pour des vacances inoubliables sous le signe de l'originalité et du savoir-faire. Aussi, le séjour peut-il être agrémenté par des visites guidées, du souk, du marché

hebdomadaire traditionnel, des ksours situés à proximité ou encore des endroits où l'on trouve des gravures rupestres datant de la nuit des temps. Des excursions sont également organisées par des guides berbères experts pour la découverte des dunes d'Erg qui donnent la possibilité de bivouaquer sous les tentes berbères après avoir exploré le désert à dos de dromadaires. Dar Infiane offre, d'autre part, la possibilité d'organiser des programmes spécialement adaptés aux désirs des hôtes. Et de par sa proximité du désert, elle constitue un endroit idéal pour l'organisation de séances de «grounding». Dar Infiane peut également se targuer d'un atout majeur: le personnel. Il s'agit, il est vrai, d'un personnel discret, chaleureux et attentionné qui fait de cette adresse une étape toujours recherchée



Hôtellerie de luxe Kenzi Menara Palace voit le jour à Marrakech

Après avoir inauguré vendredi 27 mars 2009 à Casablanca, le Kenzi Tower Hôtel (237 chambres et suites), établi sur les 28 étages de la tour B du Twin Center, le ministre du Tourisme, Mohamed Boussaid, a été le lendemain, samedi 28 mars 28 mars à Marrakech, inaugurer un autre hôtel de luxe, du même groupe Kenzi et son partenaire libyen Lafico. Il s'agit du Kenzi Menara Palace, bénéficiant du label Premium. Situé sur la route de l'Ourika, à dix minutes de la mythique place jemaâ el Fna, cet établissement frappe par son architecture imposante de style arabo-mauresque. Avec un parc de 5 hectares, ce nouvel hôtel de luxe se veut un lieu exceptionnel où les espaces et l'horizon sont les maîtres mots et où le traditionnel a su garder sa place.

L'organisation de séminaires et de conférences n'a pas été mise de côté. Le Kenzi Menara Palace comporte en effet une salle plénière modulable pouvant accueillir jusqu'à 300 personnes,

six salles de sous-commissions, un business center, un parking privé ainsi que des équipements bénéficiant des toutes dernières évolutions technologiques.



Le fonds Risma, du groupe Accor, renforce sa position sur le marché

Malgré la crise, le fonds Risma, bras financier du groupe ACCOR, s'est distingué en 2008 par une série d'actions visant le renforcement de sa position au Maroc. En effet, depuis le 1^{er} janvier 2009, il a élargi son périmètre d'un nouvel hôtel 4 étoiles de 112 clés à Marrakech sous la marque suitehôtel, ouvert en février 2009. Il introduit ainsi dans son portefeuille un concept produit novateur composé exclusivement de suites de 30 m adaptées à des moyens et longs séjours en Affaires et loisirs. D'un autre côté, quatre hôtels sont actuellement en chantier représentant un investissement total de près de 1.3 milliard de dirhams : la rénovation de l'ex-hilton Rabat, fermé pour 9 mois depuis janvier 2009 pour une ouverture sous l'enseigne Sofitel en octobre 2009 ; en octobre 2009 ; la construction de 2 nouveaux Sofitel de grand luxe à horizon 2010 : Sofitel Casa

City Center (171ch.), la référence 5* à Casablanca à horizon 2010 et Sofitel Thalassa Resort Agadir (198

chambres et 21 ryads), un Sofitel de dernière génération avec un centre de thalassothérapie.



Le Ramada Les Almohades se refait une beauté

Beaucoup de changements sont intervenus dans cet établissement, à commencer par la façade extérieure, l'entrée avec l'installation d'une deuxième porte, coulissante celle-là, mais surtout au niveau du hall de réception et du bar où le changement a été radical, ces deux modules ayant subi un véritable relooking à tel point d'ailleurs que les clients habituels de l'hôtel lors de leur prochaine visite se croiront dans un autre établissement. Au bar mitoyen au hall de réception, de nouvelles fenêtres parées de très beaux vitraux sont venues prendre place, ajoutant à l'ensemble une atmosphère de bien-être et de détente. Pour le

mobilier, l'hôtel a opté pour un mobilier plutôt design conférant aux lieux une ambiance de confort cossu. Partant du principe que le cadre constitué par le hall de réception est le premier signe extérieur de la qualité de l'accueil de la clientèle, une sorte de vitrine donnant une image d'ensemble de l'établissement, une marque emblématique de «l'art de recevoir», Fayçal Sbiti, directeur régional de la marque et initiateur de l'opération pour qui la qualité de l'accueil est une priorité, cette rénovation reflète tout à fait l'attention toute particulière qu'il porte à l'accueil des clients dès leur arrivée.



Etihad Airways vise 7 millions de passagers en 2009



Etihad Airways, la compagnie nationale des Emirats Arabes Unis, prévoit d'augmenter le nombre des passagers empruntant ses lignes de 15%, soit 7 millions de passagers d'ici la fin de l'année 2009.

La compagnie étendra son réseau à 55 destinations durant cette année, ainsi que sa flotte de 52 appareils. En 2008, Etihad Airways a transporté 6 millions de passagers à travers 50 destinations, et ce, à bord de ses 42 avions, dont un qui va être prochainement retiré de la flotte. Etihad Airways ajoutera ainsi deux Airbus A330-200s, un Airbus A330-300, deux A320-600s, cinq A320-200s et un Boeing 777-300ER.

Cet été, Etihad Airways a prévu 900 vols hebdomadaires, soit 20% de plus que les 750 vols opérés pendant l'été 2008.

11 nouveaux avions vont se rajouter à la flotte d'Etihad en 2009, ce qui permettra à la compagnie de lancer de nouveaux vols vers Melbourne, Istanbul, Athènes, Lamaca et Chicago, et d'augmenter ses fréquences de vols vers plusieurs destinations déjà opérationnelles à travers son réseau.

Ces nouveaux avions permettront à Etihad Airways d'accroître sa capacité de transport de passagers de 18% et celle du cargo de 12%, passant ainsi à 3,5 millions de tonnes.

En 2008, Etihad Airways a réalisé plus de 2,5 milliards de dollars de chiffre d'affaires, et prévoit une croissance de 20% en 2009.



HÔTELLERIE



Al Aoud Moulay Ahmed Directeur de la Restauration Royal Mansour Méridien

L'homme qu'il faut à la place qu'il faut

Al Aoud Moulay Ahmed a été nommé directeur de la restauration au Royal Mansour Méridien. Un poste qui lui va comme un costume. Une promotion méritée au regard de son parcours professionnel, de ses compétences dans la restauration établies, de son expérience du terrain, et qui a été saluée par tous les clients du Royal Mansour, Méridien, établissement qu'il a rejoint en 1992 et auquel il est resté fidèle pendant 16 ans – un bail- et dont il fait partie, comme on dit, des meubles. Le directeur de la restauration est un homme polyvalent qui doit avoir à la fois de solides connaissances en gestion, un savoir-faire commercial et une solide expérience du terrain. Tout en appartenant à la direction, le directeur de la restauration règle sa journée sur le rythme du restaurant. Ses semaines sont donc longues, actives et souvent sans week-end. Moulay Ahmed a suivi un parcours universitaire classique. Ecole Hôtelière de Marrakech dont il sort avec un diplôme de technicien Hôtelier. Parfait francophone, germanophone et anglophone trois langues dont il possède la bonne maîtrise, en plus de sa langue maternelle. Mais il parle surtout le langage du cœur lui qui s'active avec le même but en tête : le plaisir du client,



Son diplôme en poche, souhaitant développer sa carrière à l'international, il effectue des stages qui vont le conduire Meknes, Marrakech et en Suisse. C'est d'ailleurs à l'Hôtel Al Rasheed Oberoi qu'il fait ses premiers pas dans l'hôtellerie. 5 ans après, il intègre l'hôtel Holiday Inn. Ensuite, direction Bahrein à Forte Grand, jusqu'en 1992. Enfin, c'est le retour au bercail et c'est au Royal Mansour Méridien qu'il pose définitivement ses valises

Fatim-Zahra BOULAATARES

Rachid Bouamara élu à la tête de **L'ARTTC**



L'association régionale des transporteurs touristiques du Grand Casablanca a élu récemment Rachid Bouamara comme nouveau président de l'association. Auparavant, les membres avaient approuvé à l'unanimité les rapports moral et financier de l'année 2008 ainsi que le quitus définitif du compte de la même année. A cette occasion le nouveau président a souligné dans une allocution l'importance du transport dans le développement du secteur touristique et indiqué que le nouveau bureau aura à atteindre plusieurs objectifs aussi bien au niveau de l'activité elle-même que des relations avec les autres composantes de l'activité touristique d'une façon générale et les autres associations régionales et ce, tout au long de son mandat qui est d'une durée de trois années.

Le transport touristique revêt une importance particulière dans l'activité touristique eu égard à son rôle de liaisons entre les destinations. C'est l'un des facteurs principaux qui concourent au renforcement du tissu touristique.

Mohamed Saouti

Directeur de la Restauration

Figure de proue

de l'hôtel Idou Anfa

Tous ceux qui le connaissent vous le diront. Mohamed Saouti est un homme d'une extrême courtoisie- jamais un mot plus haut que l'autre- mais pointilleux, concis, précis, très à cheval sur les règles. Au regard de son cursus, rien en apparence ne disposait Mohamed Saouti à embrasser une carrière dans le tourisme. Le droit mène à tout à condition de savoir s'en sortir a-t-on pour habitude de dire. En extrapolant, on peut dire la même chose pour les lettres modernes. Ce n'est qu'une fois son bac en poche, il est attiré par le tourisme et prend alors la bonne décision. Tout s'enchaîne ensuite. Diplôme de Technicien en Hôtellerie, option restauration-réception, il part pour la France, ensuite pour la Suisse avant de pouvoir entrer sur le marché du travail grâce à une formation particulièrement adaptée.

De retour au pays, il intègre le ministère du Tourisme lequel lui confie le poste de formateur à l'École Hôtelière de Benslimane où il exercera pendant 8 longues années. Se sentant beaucoup plus un homme de terrain, il rejoint le Sheraton Casablanca en qualité d'Assistant F&B. depuis lors, il va gravir un à un les échelons qui vont le conduire la direction de la restauration. On le trouve tour à tour au Riad Salam en tant que Directeur Restauration et Banquets ensuite au Tivoli en qualité de Directeur



Commercial et Banquets, pour terminer son itinéraire à l'hôtel Idou Anfa depuis 2005 à ce jour en tant que Directeur de la Restauration, un poste considéré comme l'un des piliers de l'hôtellerie et pour lequel il possède les compétences requises et une expérience confirmée.

Mohamed Saouti est un homme qui a soif s'apprendre et d'enrichir et parfaire ses connaissances. On le voit fréquemment dans les événements et manifestations touristiques. Homme de terrain et de relations publiques, il entretient l'image et la bonne réputation de l'établissement

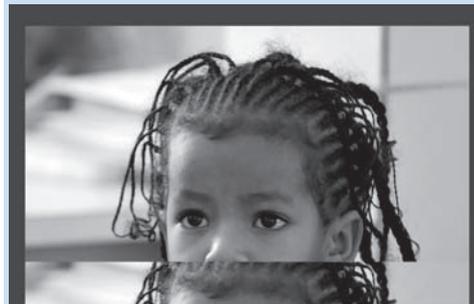
F. B.

Ibis Casablanca

accueille la dernière

étape africaine de

Pierre-Jean Rey



Après un long parcours qui l'a mené dans plusieurs pays, le photographe Pierre-Jean Rey, a conclu son étape africaine à l'Hôtel Ibis Moussafir, une étape durant laquelle il a pris de nombreux clichés qui seront publiés dans la 2ème édition de son ouvrage «*Petits d'hommes*», en novembre 2008.

Publié à l'occasion des 20 ans de la convention internationale des droits de l'Enfant, cet ouvrage est consacré à l'enfance à travers le monde, représentée par des photographies en noir et blanc assorties de textes inédits de romanciers, poètes, philosophes et scientifiques du monde entier. La chaîne d'hôtellerie économique du groupe Accor soutient ce projet en finançant et en hébergeant Pierre-Jean Rey et son équipe lors de plusieurs étapes de son itinéraire, notamment au Maroc qui accueille cette année la dernière étape africaine de ce photographe.

«*Ce soutien est naturel pour nous*» explique Marie Caroline Bizet, déléguée générale de la fondation d'entreprise Accor, et d'ajouter: «*notre chaîne est réputée pour son visage humain, son sens du contact et son accueil. Autant de valeurs que nous sommes fiers de mettre au service du projet «Petits d'Hommes» de Pierre-Jean Rey*».



PORTRAIT



Convention de partenariat entre Attijariwafa bank et la FNPI

Pour la promotion du produit Miftah Assaâd

Attijariwafa bank et la Fédération Nationale des Promoteurs Immobiliers viennent de signer une convention de partenariat qui consiste à promouvoir le produit Miftah Assaâd, lancé, dernièrement à Casablanca, par la filiale bancaire du Groupe ONA. La cérémonie de signature a été présidée par le ministre de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'espace, Ahmed Taoufiq Hejira, qui s'est félicité de la création de ce nouveau produit bancaire dédié à la classe moyenne pour l'acquisition d'un logement principal. Et d'ajouter : «L'objectif de ce produit est de faire bénéficier une large frange de la société marocaine, à savoir la classe moyenne, des conditions préférentielles d'un prêt de logement», en précisant que le lancement de ce produit s'inscrit dans le cadre de mise en œuvre des dispositions de la convention signée en février dernier à Fès pour l'élargissement du fonds de garantie au profit de la classe moyenne.

Selon Mohamed El Kettani, PDG d'Attijariwafa bank, jamais un produit de crédit-immobilier n'a connu un engouement aussi important. Et pour cause, son lancement intervient après des études de marché pointues faisant état d'un besoin pressant en la matière. En plus, les promoteurs immobiliers se frottent les mains pour un produit prometteur dont le principal garant n'est autre que l'Etat. Car, cette formule devrait les inciter à se lancer encore plus dans ce créneau réservé à la classe moyenne.

Aujourd'hui, 95% des crédits sont concentrés dans le social et le moyen standing contre seulement 5% pour le haut standing, qui connaît un fléchissement de la demande, notamment dans les zones touristiques, à savoir Marrakech, Sâadia ou Tanger. Crise oblige.

La convention de partenariat entre les deux entités porte sur l'accompagnement des promoteurs par le financement de projets immobiliers



MOHAMED EL KHATTANI
President DG Attijariwafa Bank

ciblant la classe moyenne et la promotion du produit Miftah Assaâd à travers toutes les régions du royaume. Il est à rappeler que Miftah Assaâd est un produit adossé au fonds d'assurance hypothécaire pour financer l'acquisition ou la construction du logement principal. L'acquéreur paiera un taux d'intérêt inférieur aux taux en vigueur, et ce, dans la mesure où «Damane Assakane» réduit de 0,5 point le taux, qui est fixé à 5,32% et majoré d'une prime définie en fonction de la quotité de financement. A ce titre, le fonds facture à chaque client une prime actuarielle pour contribuer à la pérennisation de ce dispositif.

Par ailleurs, les avantages de Miftah Assaâd sont les suivants :

- Montant de prêt allant jusqu'à 800 000 Dhs ;
- Financement pouvant atteindre 100% du coût global d'acquisition ou de construction.
- Durée de remboursement jusqu'à 25 ans
- Taux fixe.
- Différé possible de 6 mois pour l'acquisition et de 24 mois pour la construction.
- Gratuité des frais de dossier (Offre valable jusqu'au 30 septembre 2009).

Said Abdessadek

Mohamed Touhami el Ouazzani

Directeur régional de Visa



Visa a nommé Mohamed Touhami El Ouazzani au poste de directeur régional pour le Maroc, l'Afrique de l'Ouest et du Centre : «Nous sommes convaincus que, grâce à son expérience et à son expertise, Monsieur Touhami El Ouazzani apportera, au quotidien, une nouvelle approche qui renforcera notre positionnement sur le Maroc et sur la région», a déclaré Tarek Elhousseiny, directeur général de Visa pour l'Afrique du Nord, de l'Ouest et du Centre. Titulaire d'un MBA en Marketing et Management, Mohamed Touhami El Ouazzani a mené de nombreux projets importants chez Visa et au sein de multinationales telles que Goodyear. En parallèle à sa carrière, Mohamed Touhami El Ouazzani a également consacré une partie de son temps à l'enseignement au sein de l'ESG (Ecole Supérieure de Gestion) et l'ENCG (Ecole nationale de Commerce et de Gestion), et au consulting pour le compte de Dale Carnegie. Dans ses nouvelles fonctions, il sera notamment chargé de mettre en place de plus grandes synergies au service des clients et de rechercher de nouvelles sources de développement.



Les comptes présentés par le Groupe Cosumar, lors d'une conférence de presse organisée dernièrement, sont très bons malgré les effets de la crise et la flambée du sucre brut qui a été compensée par la production locale. Ainsi, au terme de l'exercice 2008 Cosumar a réalisé un chiffre d'affaires en progression de 4,3% tout en capitalisant sur ses

Cosumar Des Résultats satisfaisants

de 948,9 millions Dhs à 1,08 milliards Dhs en 2008. Ceci est dû à l'effet conjugué de la croissance du chiffre d'affaires et aussi des retombées du projet d'investissement concernant l'intégration des filiales «Indimage 2012».

Quant à la part net du groupe, elle s'est améliorée de 16,5% par rapport à 2007, sachant que les investissements

M. Fikrat demeure optimiste

acquis. Mohamed Fikrat, Président du Groupe Cosumar peut se frotter les mains en déclarant que ce bon résultat est dû à une augmentation des ventes de 2,1% et la revalorisation du prix de la mélasse.

Il est à rappeler que l'exercice 2008 a été confronté à une forte volatilité du cours du sucre brut estimé à 350 dollars la tonne, due au renchérissement du coût de l'énergie de 20% depuis le mois de juillet 2008. En parallèle, l'activité des filiales a subi les conséquences des aléas climatiques, avec une récolte assez moyenne de la canne à sucre. Par contre, celle de la betterave a connu une hausse de la production d'environ 19% grâce à l'extension des surfaces exploitées et aussi l'amélioration des rendements de 6% en moyenne. En outre, le relèvement des richesses pour les périmètres betteraviers a permis une croissance de 12% du sucre blanc. En effet, la production du sucre blanc a été réalisée dans les usines d'Ouled Ayad (Suta) et de Mechraa Belksiri (Sunabel). Ainsi, l'achat d'une chaudière à bagasse

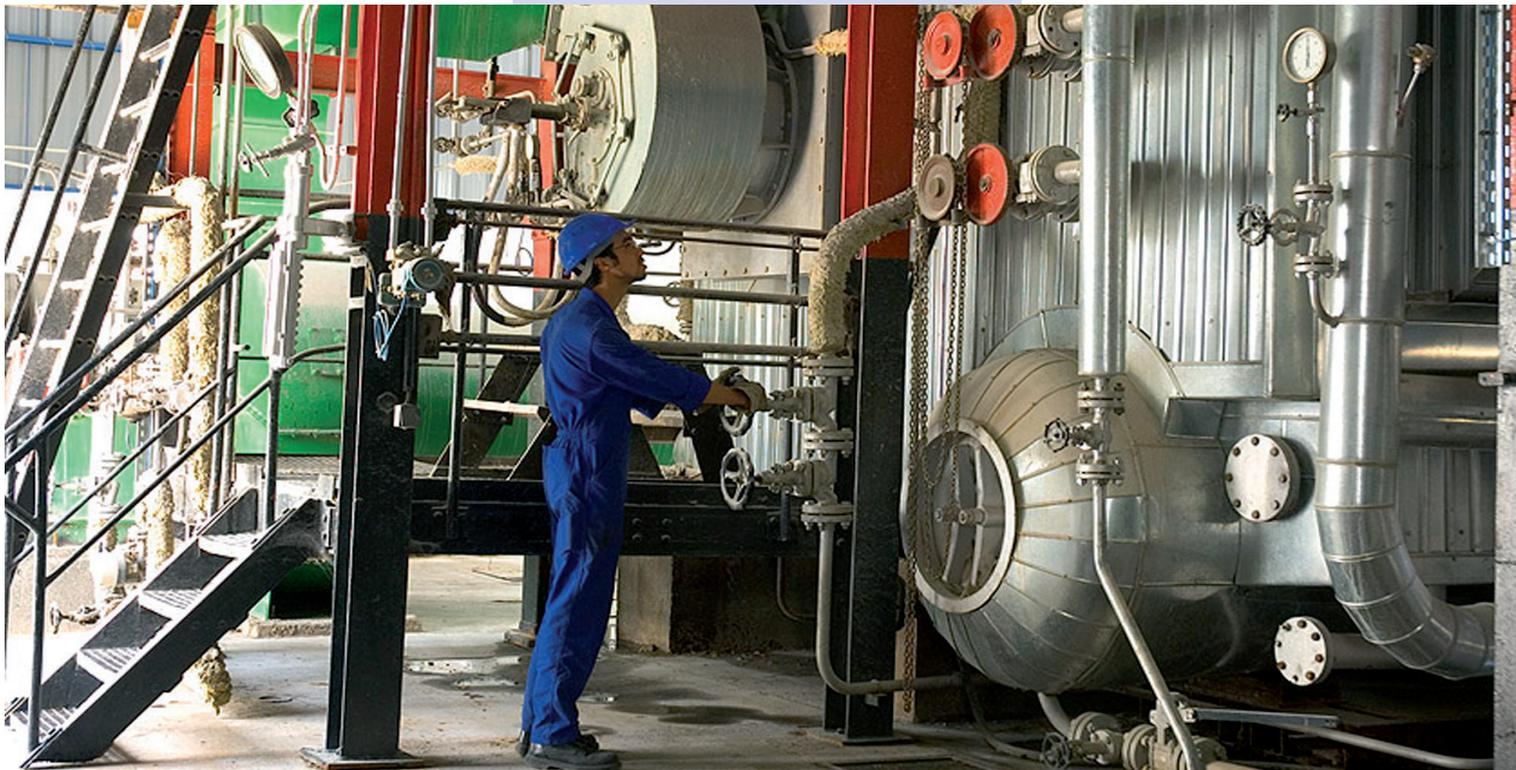


(Sufac) a participé également dans l'économie substantielle de l'énergie. De ce fait, les indicateurs financiers ont été satisfaisants, sachant qu'au niveau des comptes consolidés, l'excédent brut d'exploitation est passé

consolidés ont connu une hausse de 486 millions Dhs. Ce qui a impacté positivement sur la structure financière du groupe, d'où un endettement consolidé réduit de 73,8 millions Dhs à 770,8 millions Dhs en 2008.

Quant aux comptes sociaux, Cosumar a accusé un léger recul du chiffre affaires par rapport à 2007. Celui-ci s'est établi à 4,046 milliards Dhs en 2008, avec une baisse estimée à 0,9%. Cette situation s'explique par la baisse des volumes de segment des granulés, due à une meilleure campagne sucrière dans les filiales. Toutes ces raisons ont fait que le résultat d'exploitation s'est maintenu à 653,3 millions Dhs. M. Fikrat semble très optimiste quant aux perspectives d'avenir, il a annoncé à cet effet qu'elles seront prometteuses. Car, ajoute-t-il, les programmes d'investissement en cours, renforcent son optimisme. Reste à savoir si les cours à l'international vont connaître une quelconque flambée des prix ou non.

S.Abdessadek





Le Groupe Alliances résiste bien à la crise

Par ailleurs, le Groupe Alliances a réalisé un chiffre d'affaires 2008 en hausse de 16% par rapport à 2007, de 885,5 millions à 1,026 milliards Dhs et un résultat net part Groupe en croissance de 58% de 158,4 à 249,7 millions Dhs. Les chiffres Alliances sociaux ont enregistré une hausse de 116%, avec un chiffre d'affaires ADI 2008 de 563,1 millions Dhs et un résultat net 2008 en croissance de 59% avec 105,5 millions Dhs.

La structure financière du groupe a été renforcée grâce notamment à un placement privé auprès d'acteurs majeurs de la place marocaine et aussi le succès de l'opération d'introduction en bourse, ce qui a permis le renforcement des fonds propres et celui de la solidité financière, avec un très faible endettement du groupe (217 millions Dhs 10% des fonds propres).

Le Groupe Alliances accompagne la politique engagée par les pouvoirs publics en vue d'accompagner l'accès au logement en offrant ainsi une solution globale en matière d'habitat intermédiaire et conforter par la même son repositionnement sur ce secteur à fort potentiel en investissant dans des projets de grande envergure. Ce qui permet au groupe de réaliser ces programmes en répondant à 5 objectifs majeurs: préserver la mixité socio-urbaine, lutter contre l'habitat insalubre et l'exode rurale, choisir un site à proximité d'un bassin d'activité et générateurs d'emplois, répondre aux besoins de la population en matière d'équipements et protéger l'environnement et l'identité du site. Néanmoins, le Groupe Alliances opère dans différents créneaux, à savoir l'habitat intermédiaire, l'immobilier résidentiel et tertiaire, les Resorts golifiques et les prestations de services.

Ainsi avec une réserve foncière importante estimée à plus de 4000 hectares, le groupe mène une stratégie de développement sur plusieurs segments d'activité à travers tout le territoire du royaume à Tanger, Larache, Fnideq-M'diq, Kenitra, Casablanca, Essaouira, Fès, Meknès, Oued Draa, Tan Tan et Marrakech, ville qui a permis au

Excellentes performances financières à l'horizon



ALAMI LAZREK
PDG Groupe Alliance

Le Groupe Alliances sous le thème : «*Presse et analystes financiers*», ce dernier a présenté les performances financières réalisées en 2008.

Il en ressort que le groupe a fait beaucoup mieux malgré le semblant de crise qui campe dans les esprits des opérateurs nationaux.

groupe de s'inspirer davantage et de créer une valeur ajoutée lui ouvrant la voie pour investir et s'attaquer aux autres villes du pays, et qui à elle seule, compte 2 resorts golifiques, 5 projets d'habitat résidentiel et 4 projets d'habitat intermédiaire. En effet, les réalisations 2008, en matière d'habitat intermédiaire, ont concerné l'achèvement de la commercialisation de la 1^{ère} tranche de Chwiter (214 ha, Marrakech), le développement de 108 ha à Mehdiya, 60 ha à M'diq, 17 ha à Fnideq, 150 ha à Khmiss Sahel à Larache et 72 ha à Sidi Abdellah Ghiat à Marrakech. En matière de réalisation d'immobilier résidentiel et tertiaire, l'on cite le développement de Tanger resort, projet résidentiel de 25 ha et 2000 unités et l'accord de partenariat pour le développement du projet «*Les Arènes*» avec le crédit du Maroc visant la réalisation d'un hôtel de luxe, de bureaux, de résidences et d'une galerie marchande, avec d'autres projets en perspective pour l'année 2009.

Quant aux resorts golifiques, le groupe a opéré à Marrakech l'acquisition de 50% d'Al Maaden et de 50% d'Akenza portant à 100% la participation d'Alliances dans ces deux projets, avec en prime et en perspective pour l'année prochaine de la prise de participation à 83% dans Salixus, société dédiée au développement de la station touristique Port Lixus à Larache. En outre, en matière de prestations services, Alliances est également le réalisateur de référence des unités touristiques au Maroc pour le compte des grandes enseignes internationales (Park Hyatt, W/ Starwood, TUI...). Les réalisations 2008 en la matière ont concerné Lucien Barrière Marrakech, Ibis Essaouira, Suitehotel Marrakech, avec également le démarrage des travaux du «*Village Al Baraka*» (800 chambres- Nouvelles Frontières), ainsi que de nombreux projets en cours de réalisation à l'horizon de l'année 2009.

Il est à rappeler qu'en ce qui concerne l'année 2009, le Groupe Alliances confirme les objectifs de résultat fixés lors de son introduction en bourse en juillet 2008.

S. Abdessadek

La BCP

de mieux en mieux populaire

Véritable levier de l'économie nationale !

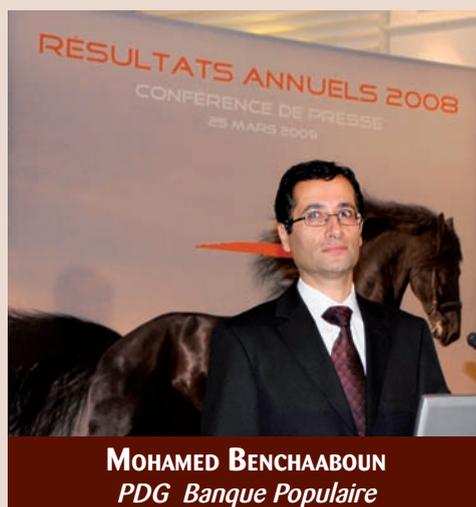
La Banque Centrale Populaire (BCP) se porte très bien et monte même en puissance, c'est ce qui ressort de la conférence de presse organisée, dernièrement, par le PDG du Groupe Banque Populaire, Mohamed Benchaâboun pour présenter les Résultats annuels du Groupe.

En effet, le Groupe a réussi à améliorer son produit net bancaire consolidé à 11,7% à 8,1 milliards Dhs. Cette performance est due à l'accroissement de la marge d'intérêt de 11,7% et de la marge sur commissions de 17%. Quant au résultat net consolidé, il s'est établi à 2,8 milliards Dhs, ce qui correspond à un retour sur fonds propres de 16%.

Par Ailleurs, les filiales du Groupe se sont bien comportées en 2008, avec des résultats nets en hausse. Et pour preuve, Médiafinance et Chaâbi Location longue durée qui avaient accusé une baisse de leurs résultats nets en 2007, ont été redressées l'année dernière. Pour les filiales rentables, la Fondation banque populaire a réalisé un résultat net de 56 millions Dhs, Chaâbi Leasing a fait plus de 45 millions Dhs et Assalaf Chaâbi avec environ 44 millions Dhs. En réponse à certaines questions de l'assistance, Mohamed Benchaâboun a déclaré que la prise de participation croisée conclue entre la BCP et l'OCP, devenue société anonyme, n'est pas une action isolée, puisque d'autres opérations similaires suivront, car ajoute-t-il, la conclusion de partenariats stratégiques figure parmi les principaux axes de développement annoncés à partir de cette année.

De ce fait, la BCP confirme son statut de banque publique, avec pour priorité le soutien des opérateurs de l'économie nationale et le financement des différents secteurs. A ce propos, le PDG du groupe a annoncé que sa banque sera amenée à jouer un rôle très important dans le financement du plan Maroc vert, comme c'était convenu lors d'une réunion avec le ministre de l'Agriculture, Aziz Akhannouch.

Sur le plan financier, ces orientations



MOHAMED BENCHAABOUN
PDG Banque Populaire

stratégiques se sont traduites par une croissance en 2008 de 37% des crédits octroyés aux entreprises nationales pour un total de 115,9 milliards Dhs. Ainsi, la part de marché dans ce segment s'est accrue à 22,35% en 2008, soit deux points de plus qu'en 2007. Et ce, sans pour autant négliger le développement de ses prêts aux particuliers par le biais des crédits à la consommation et immobiliers, avec une part de marché de 34% pour les premiers et 28% pour les seconds, en somme avec un taux de créances en souffrance qui est passé de 6 à 3,4%, en baisse de 2,6 points.

En fait, comme son nom l'indique, la BCP ne cesse de gagner en popularité, elle continue à assurer la plus grande base de comptes au Maroc, avec 2,9 millions de clients dont 350 000 nouveaux comptes en 2008, ce qui équivaut à un dépôt total de 151,9 milliards Dhs. Il est à rappeler que la banque a attiré plus de 60 000 nouveaux clients parmi les marocains résidents à l'étranger, soit 3 milliards Dhs de dépôts additionnels d'où le montant global est estimé à 15,6 milliards Dhs. En outre, le groupe possède le plus large réseau bancaire au Maroc avec 745 agences et 803 guichets automatiques, sachant que près de la moitié des clients de la banque sont équipés en cartes monétiques.

Saïd Abdessadek

Ericsson
Maroc
souffle
sa 25^e bougie



RESULTAT



Depuis 25 années d'exercice au Maroc, Ericsson passe aujourd'hui pour être l'un des acteurs principaux dans le paysage de la téléphonie. Après le fixe dont elle a offert les services au premier opérateur national, cette entreprise a pu diversifier ses prestations en intégrant la téléphonie sans fil, une infrastructure de la transmission radio, le réseau large bande de 3^e génération (3G) en plus de plates formes de service à valeur ajoutée.

«La qualité des prestations fournies aux clients fait que la société figure parmi les fournisseurs principaux de Maroc telecom et de Méditel en matière de réseaux de télécommunication et ce, en proposant la gamme de services la plus complète», précise-t-on au service management de cette entreprise.



fête ses
20 ANS D'ANNIVERSAIRE
La télévision qui veut faire

RÊVER TOUS LES MAROCAINS

La deuxième chaîne de télévision nationale 2M célèbre ses 20 ans de sa création en 1989. En s'offrant sa cure de jouvence pour rectifier le tir et reconsidérer l'avis des téléspectateurs, 2M compte mieux faire dans l'avenir, avec à la clé des programmes alléchants et des rendez-vous qui suggèrent énergie et moyens financiers.

Salim Cheikh, directeur de la chaîne de Aïn Sebaâ, semble très confiant quant aux nouveautés et bonnes nouvelles annoncées. 2M demeure la télévision nationale la plus regardée. Ainsi, sur les 12 derniers mois, selon les chiffres de Marocmétrie, 2M rassemble à elle seule 29% des téléspectateurs, Al Oula est regardée par 17% des téléspectateurs, les autres chaînes de la SNRT ne totalisent que 3%. Quant aux autres chaînes réunies, qui représentent 350 télévisions satellitaires accessibles aux marocains, elles représentent 51% de parts d'audience.

Par ailleurs, la direction de 2M ne va dormir sur ses lauriers par ces résultats encourageants. Au contraire, de nouveaux programmes enrichissants vont voir le jour, à savoir des programmes destinés, tout d'abord, aux jeunes (Korsa et Korsa Live, spécialité musique), en matière de sensibilisation sociale (Lkhayt Labied, en arabe) et du divertissement avec (Sahran maâk Lila, en arabe), ainsi que des débats d'actualité nationale et internationale (Noukat Ala Lhourouf, en arabe) et (Polémiques, en français), et la liste est encore longue pour le reste de la programmation.

Selon la direction de la Chaîne 2M, cette dernière se veut fédératrice et démocratique, notamment dans



SALIM CHEIKH
Directeur Général 2M

le domaine de la culture, comme le justifie si bien Salim Cheikh : «*Nous voulons donner aux téléspectateurs l'envie d'éteindre la télévision pour aller au théâtre ou au cinéma*». Parmi les perspectives d'avenir, la Chaîne de Aïn Sebaâ veut relever un autre défi, pour la promotion de l'écriture de scénarios marocains par le financement d'ateliers d'écriture et le développement du professionnalisme dans la production. C'est la raison pour laquelle, le Directeur Général a promis de faire des économies sur les achats de séries américaines et arabes pour encourager la création locale. Des opportunités qui vont, donc, faire le bonheur de nombreux scénaristes et autres artistes marocains.

S. A.

La Place du Prince Moulay Abdallah RESPLENDISSANTE



ALI BOUFFTAS
Président de l'Association ASSAF AE

Que de couleurs qui tapissaient une splendide architecture hétérogène qui magnifie l'une des plus belles places de Casablanca, en l'occurrence la Place du Prince Moulay Abdallah. En effet, à l'occasion de l'avènement saisonnier des "Soldes", organisé par l'Association Assafae, présidée par Ali Bouffetas qui regroupe marchands, commerciaux et autres hommes d'affaires, la Place du Prince My Abdallah s'habille de couleurs et décors annonçant l'ouverture de la Saison des Soldes sur des articles vestimentaires de luxe et autres nécessités qui, durant la haute saison, ne sont pas à la portée de toutes les bourses.

Réputée pour sa proximité à toutes les prestations de service et administrations publiques et privées et par une forte fréquentation pendant toute la journée, la Place connaît une déferlante de gens venus de toutes parts du Grand Casablanca et banlieue, ainsi que des visiteurs nationaux et internationaux, que ce soit pour faire les magasins ou lécher vitrines, prendre un pot dans l'un des prestigieux cafés, ou être au rendez-vous... Bref, toutes les raisons sont bonnes pour faire un saut ou un détour par la Place du Prince, comme on l'appelle, considérée comme l'un des plus importants centres névralgiques de la Cité Blanche, appelée communément le Centre Ville.

Ainsi, grâce aux gros efforts des membres de l'Association Assafae et à leur tête Si Ali Bouffetas, la Place du Prince gardera à jamais son charme qui lui est spécifiquement propre, tel un bijou, alliant l'utile à l'agréable avec l'organisation de ventes à la criée des soldes qui font le bonheur et l'opportunité à ne pas rater de tous les visiteurs et autres chasseurs de pièces et articles à moitié prix. La Place fait la fierté des casablancais.



Télévision
CANAL+
GROUPE

Le Groupe CANAL+ est le premier groupe de télévision payante en France. Il est leader dans l'édition de contenus premium et thématiques et compte plus de 10,5 millions d'abonnements à l'ensemble de ses offres. Le groupe CANAL+ est également pionnier dans les nouveaux usages télévisuels.

est imputable directement au piratage, un mal profond qui a pris racine au Maroc et qu'on a du mal à éradiquer. A ce propos, les responsables de Canal Overseas se veulent rassurants. «*Le piratage, nous avons appris à vivre avec*». L'offre est distribuée sous forme de cartes prépayées de 6 ou 12 mois dotées d'un système de cryptage de très haute sécurité. Ces cartes sont compatibles avec tous les décodeurs Viaccess. Qu'à cela ne tienne. Rien n'empêche pour autant les abonnés de refilet et de partager des connexions avec leur voisins de l'immeuble. 2M en a fait les frais et la mauvaise expérience. Pour en revenir au cœur du sujet, l'offre de Canal Plus comprend plus de 25 chaînes françaises. Il y en a pour tous les goûts et pour tous les âges. Au total ce sont plus de 500 films grand public qui seront diffusés par an, certains l'étant en exclusivité avant même leur sortie sur les écrans de cinéma. Grâce au partenariat avec

La greffe va-t-elle prendre ?

Après les échecs de Canal Horizon et de 2M, deux chaînes payantes, Canal Plus fait un grand retour au Maroc avec un bouquet et des arguments frappants de quoi séduire un large public marocain.

Pour ce grand retour, Canal Overseas arrive bras dessus, bras dessous avec la chaîne satellitaire Arabsat avec offre lancée en direction des pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) mais c'est le Maroc qui en sera le premier bénéficiaire. Evidement on ne peut pas ne pas penser aux déboires enregistrées par deux autres chaînes cryptées qui n'ont pas fait long feu. A en croire un responsable de canal Overseas, «*la leçon du passé a été retenue*». Les raisons des échecs de ces deux chaînes

Arabsat, un des plus importants opérateurs satellite au monde et principal fournisseur du monde arabe, les abonnés pourront bénéficier de près de 200 chaînes arabes supplémentaires. C'est dire si l'offre est séduisante. Pas les prix de l'abonnement pas forcément à la portée des bourses moyennes: 1.300 Dh pour un abonnement de 6 mois, 2.500 Dh pour un an. A moins de fractionner le règlement en trois mensualités, ce qui devrait mobiliser le plus grand nombre. La question est posée.....

Fatim-Zahra BOULAATARES



6,8 millions de Dhs de plus pour promouvoir la destination Casa

Le budget annuel de promotion de la destination Casablanca a plus que doublé pour passer de 6,6 millions de Dhs à 13,4 millions de Dhs. Une convention a été signée dans ce sens, par le directeur de l'ONMT, M. Hamid Addou et le président du CRT de Casablanca M.

Amyr Alami, accordant une rallonge budgétaire de 6,8 millions de Dhs (qui s'ajoute aux 6,6 millions de Dhs accordés annuellement à la ville) dans le cadre de la politique Cap 2009 mise en œuvre par le ministère du Tourisme pour le juguler l'effet de la crise financière internationale sur le secteur. Ce budget global sera

dédié notamment au renforcement de la communication sur la métropole et ses atouts touristiques, à la promotion de nouvelles réalisations enrichissant l'offre de Casablanca (corniche, marina, etc) à la réforme des plateformes de vente, à la création

du «Morocco Convention Bureau», au ciblage de certains marchés émetteurs (pays de l'Est et du Moyen Orient) et la promotion du tourisme interne. Cette campagne de promotion de la destination Casablanca intéressera également les MRE et portera, en outre, sur l'organisation de voyages d'études pour les prescripteurs (agences de voyages et TO), le soutien du tourisme d'affaires et de croisière, la mise en place de kiosques et l'intensification de la communication par Internet. D'après le ministre du Tourisme et de l'Artisanat, M. Mohamed Boussaid, la ville de Casablanca regorge de potentialités qu'il faut mettre en évidence et exploiter rationnellement. Il a souligné par la même occasion que la métropole a réalisé, dans un temps de crise, une augmentation de 11% des nuitées et de 10% des arrivées, soit bien plus que la moyenne nationale. Pour sa part, le Wali de la région du Grand Casablanca M. Mohamed Hala, a affirmé que « tout sera fait pour renforcer les capacités touristiques de la capitale économique ». La mise en chantier prochaine du Schéma directeur d'urbanisme permettra de donner une nouvelle impulsion à l'édification de structures touristiques, a-t-il ajouté, précisant qu'en plus des hôtels, palais des congrès et autre marina, plusieurs golfs seront créés dans la région, notamment à Bouskoura et Dar Bouazza.



ESPACE FROID S.A.R.L

TOUTE LA CLIMATISATION



FROID INDUSTRIEL
FROID COMMERCIAL



VENTILATION
CLIMATISATION
DE VOITURE

115, Rue Abou Ishak Al Marouni, Maârif
Tél.: 022 23 50 30 - Fax.: 022 98 93 39
GSM.: 063 655 700

Le budget de promotion de Casablanca double

Le budget annuel de promotion de la destination Casablanca est passé de 6,6 millions de DH à 13,4 millions. Dans ce sens, une convention vient d'être signée par le directeur de l'Office national marocain du tourisme (ONMT) et le président du Centre régional du tourisme (CRT) de Casablanca. Ainsi, une rallonge budgétaire de 6,8 millions de DH (s'ajoutant aux 6,6 millions de DH accordée à la ville, dans le cadre de la politique Cap 2009. Pour rappel, ce programme, mis en œuvre le ministère du Tourisme, a pour objet de juguler l'effet de la crise financière internationale sur le secteur.

GREY group

investit les RP au Maroc

Pour accompagner les entreprises dans un paysage médiatique baigné par du numérique à outrance, Grey Group, déjà installé à Casablanca, étoffe son offre par l'ouverture de Cohn & Wolfe Morocco, Agence conseil en relations Presse, relations publiques et événementiel.

Attendue par tous les puristes, l'ouverture de l'agence conseil en RP de Grey Group est aujourd'hui effective au Maroc. Le démarrage de cette activité arrive à point nommé.

Afin de satisfaire les entreprises nationales et internationales, Grey Group, membre du réseau WPP, numéro 1 mondial en communication et marketing, poursuit son élan par le développement de ces nouveaux métiers. Le choix a été porté sur l'équipe de l'Agence RP, installée au Maroc depuis deux ans et faisant partie des agences leaders dans le domaine, pour le lancement de COHN & WOLFE,



le «top ten» mondial des PR & EVENT.

Il est utile de préciser que Grey Group, installé au Maroc depuis 2003, avait déjà entamé son implantation par l'ouverture de l'agence de communication GREY WORLDWIDE, puis l'agence Média MEDIACOM. « Grey Group est fier de développer son activité au Maroc, ce qui confirme ses engagements. Nous partagerons l'expérience global dans le marché marocain, considéré comme le hub de l'Afrique du Nord et de l'Ouest » précise George Abdelmalak, Chief operating officer levant & North Africa Grey group.



COMMUNICATION

Jet4you dans la cour des grands

Jet4you, première compagnie low-cost marocaine privée, a saisi l'opportunité de son 3^e anniversaire pour présenter à la presse le résultat de 3 ans d'exploitation, mais également les nouveaux avions intégrant la flotte et les nouvelles dessertes vers Barcelone. Jet4you est, depuis juin 2008, la 7^e compagnie aérienne filiale à 100% du groupe TUI Travel PLC, premier groupe touristique et 5^e transporteur européen. En trois ans, Jet4you a établi un réseau aérien axé sur 3 bases principales : Casablanca, Paris et Bruxelles Charleroi. Ce réseau permet de relier 8 villes marocaines à l'Europe (France, Italie, Belgique, Suisse). Le nombre d'avions a, quant à lui, évolué au gré de l'ouverture des lignes pour totaliser à ce jour 6 appareils de type Boeing 737-400 et 737-800. Aujourd'hui, Jet4you, c'est : 11.250 vols pour 1.600.000 passagers transportés

avec un taux de remplissage de 84% (chiffres cumulatifs de 2006 à 2008) et un chiffre d'affaires en 2008 de 1,05 milliard de dirhams. Jet4you se classe ainsi au 6^e rang des entreprises exportatrices marocaines et au 3^e rang en terme de productivité de ses 240 employés.





المغربية للألعاب والرياضة
La Marocaine des Jeux et des Sports

Contribution au Fonds National du Développement du Sport

«La Marocaine des Jeux et des Sports», et ce qui constitue sa raison d'être, sa mission est d'aider au développement du

représente une progression de près de 40%. La M.J.S se fixe un objectif, plus ambitieux à l'horizon 2012, puisqu'elle place la barre à hauteur de 220 millions Dhs. Par ailleurs, La Marocaine des

2008, année de tous les records

La Marocaine des Jeux et des Sports (MJS) ne connaît pas de crise. En témoignent les chiffres réalisés au titre de l'exercice 2008 et qui ont atteint des sommets avec un montant des produits de l'ordre de 704,2 millions de dirhams, contre 411,7 millions de Dhs, en progression de 71% par rapport à l'exercice 2007. Augmentation qui s'inscrit dans la tendance à la hausse enregistrée une année auparavant et que l'on retrouve au niveau des parts de marché qui sont passées de 11,2% à 17,2%, grâce essentiellement à l'introduction du nouveau jeu «Chrono» et aux bonnes performances du jeu «Cote & Foot». Les ventes au niveau de ces deux produits ont enregistré une remarquable envolée, enregistrant un record absolu des ventes cumulées, s'établissant à 462 millions Dhs, représentant à eux seuls près de 67% du total des ventes.

Globalement, le marché national des jeux a enregistré une hausse de près de 11,3% pour franchir la barre des 4 milliards de dirhams.



MOHAMED DRISSI
Directeur Général



sport national pour en faire une «école de vie» au service de tous les citoyens. A ce titre et au cours de l'année 2008, 104 millions de dirhams ont été versés au Fonds National du Développement du Sport contre 76,4 millions de dirhams en 2007, ce qui

Jeux et des Sports, place la redistribution aux participants parmi les axes essentiels de sa stratégie. Ainsi, l'année 2008 a enregistré un taux global de redistribution effectif de 59%, contre 53% un an auparavant, le record étant détenu par Chrono avec presque 65% suivi du Cote&Foot qui a enregistré un taux de redistribution de près de 61%. Plus de joueurs et forcément plus de gagnants. Le nombre de gagnants «Cote & Foot» pour l'année 2008 a atteint 349.682 contre 331.147 en 2007. S'agissant du nombre de gagnants «Totofoot» au titre de l'année 2008, il a atteint, quant à lui, 447.540 contre 387.927 en 2007 soit une augmentation de 15%.

Le mondial des loteries à marrakech en 2011

Pour la MJS chaque année qui passe apporte son lot de nouveaux jeux. Au titre des loteries instantanées, 7 nouveaux produits ont été lancés au cours de l'année écoulée. La recherche et développement reste toujours la veille technologique et stratégique pour la recherche de ce qui devrait être les produits futurs pour les Loteries, mais également de s'inspirer des concepts étrangers en les adaptant au contexte marocain. Par ailleurs, le renforcement des alliances avec les Loteries étrangères a permis d'une part, l'obtention de l'organisation en 2010 de la réunion du pool européen des «oddsetters» et d'autre part, la présentation de la candidature de MJS pour l'organisation du congrès mondial des Loteries d'Etat à Marrakech en 2011.

En juin 2009,

Mediterrania Saïdia

vous ouvre son cœur !



Un nouveau monde de sérénité

Happy new world !

En juin 2009, Mediterrania Saïdia, la nouvelle station touristique du Royaume ouvre grand son cœur. Entre sable fin et eau cristalline, Mediterrania Saïdia, est la nouvelle destination des amoureux de l'authentique et de la beauté. Entre golf et mer, entre ciel et nature, Mediterrania Saïdia vous invite à découvrir un nouveau monde, un nouveau monde de partage, un nouveau monde de bien-être, un nouveau monde heureux...



Mediterrania Saïdia
Morocco

022 34 34 70 / www.medsaidia.com



S l'expérience unique

**Ultra
Touch
S8300**

SAMSUNG

Casablanca, le 20 avril 2009 – SAMSUNG Electronics annonce le lancement du SAMSUNG ULTRA TOUCH S8300, l'alliance absolue du slider et du tactile, de l'élégance et de la technologie. Star incontestée du dernier Mobile World Congress, le SAMSUNG ULTRA TOUCH S8300 préfigure la nouvelle expérience de mobiles tactiles de la marque.

Un nouveau regard sur le tactile

Toujours à la pointe de l'innovation, SAMSUNG Electronics enrichit sa collection ULTRA TOUCH d'un mobile hybride inédit réunissant à la fois un clavier coulissant et un grand écran entièrement tactile.

«Avec ses lignes raffinées, le SAMSUNG ULTRA TOUCH S8300 est l'un des plus élégants tactiles de notre

nouvelle collection. Il incarne l'exigence de design de la marque» a déclaré M. JA IK KOO, Directeur Général Samsung Electronics Maroc.

«Nous a v o n s tenu à enrichir notre gamme de mobiles tactiles en introduisant une grande variété de design pour répondre à tous les styles de vie» a-t-il ajouté.

Ultra Style

Slider stylé en métal brossé, le S8300 est particulièrement fin (12,8mm), ergonomique et résistant. Son grand écran tactile AMOLED 2,8» de 16 millions de couleurs est en verre trempé anti-



rayure, paré à toutes les épreuves, même à celle des clefs au fond d'un sac à main ou d'une poche. En mode «Internet», il suffit de basculer l'écran pour obtenir l'affichage automatique du contenu dans le format le plus adapté (horizontal/vertical) grâce à l'accéléromètre intégré. Très couture, quel que soit l'angle de vue, le S8300 arbore une silhouette en métal brossé.



McDonald's renouvelle pour la 2^e année consécutive son sponsoring et son soutien à l'Association Essalam Culture & Sport, et plus particulièrement aux jeunes footballeurs de Derb Sultan à travers son restaurant situé dans le même quartier. En effet, après une première expérience très réussie en 2008 qui a fait le bonheur des jeunes équipes de football minime et cadet qui ont participé à un tournoi organisé à cet effet en présence d'équipes d'élite tels le WAC et le Raja. Il s'agit du championnat de

McDonald's

au service des jeunes footballeurs de Derb Sultan

l'Espoir, un tournoi local organisé à Casablanca.

Cette année 2009, l'initiative va connaître certainement un grand succès, à l'image de l'année dernière où l'équipe de Derb Sultan a été classée deuxième derrière le WAC et devant le Raja, avec en prime une distinction lui permettant de remporter le trophée du fair-play pour sa sportivité, sa rigueur et sa discipline collective.

Pare ailleurs, le soutien et le sponsoring de McDonald's consistent en la prise en charge de 100 tenues complètes de football (maillots, shorts et chaussettes), une dizaine de ballons de foot,

50 survêtements, 50 sacs de sport, les frais de participation au championnat, d'assurance, d'arbitrage et de location de terrain, ainsi que la rémunération des entraîneurs et les frais de transport. En plus, le Restaurant de Derb Sultan prend également en charge, quotidiennement, le déjeuner des 50 joueurs des deux catégories et du personnel encadrant. C'est une initiative qui mérite d'être prise en exemple par d'autres entreprises citoyennes pour permettre à l'enfance marocaine de s'épanouir dans de meilleures conditions.

S.A.

Sérénité au coeur de la ville



VECTOR.COM



Le Palace d'Anfa
HOTEL



L'hôtel Le Palace d'Anfa, un lieu privilégié pour les hommes d'affaires, mais également pour les séminaires avec ses 8 salles de sous commission modulables pouvant accueillir de 20 à 100 personnes et ses 2 salles polyvalentes d'une capacité de 250 à 300 places.

Le Palace d'Anfa est idéalement situé au coeur de Casablanca à proximité immédiate du centre d'affaires et à seulement 30 min de l'aéroport.

156 chambres et suites dont un VIP FLOOR vous offrent tout le confort d'un 5 étoiles, dans un décor à la fois moderne et chaleureux à l'image de la ville de Casablanca.

171, Bd d'Anfa - Casablanca - Maroc
Tél. +212 (0) 22 95 42 00 / +212 (0) 22 95 43 00
Fax. +212 (0) 22 36 63 21 / +212 (0) 22 36 36 46

Site web : www.lepalacedanfa.ma
resa@lepalacedanfa.ma
lepalacedanfa4@lepalacedanfa.ma



Quadricom

Des métiers et des horizons

Inscriptions Ouvertes

à partir du

13 Avril 2009



OFPPT

Partenaire en compétences

www.ofppt.ma